

STATE UNIVERSITY OF JAN KOCHANOWSKI
DEPARTMENT FOR ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE

**INNOVATIVE ECONOMY:
PROCESSES, STRATEGIES,
TECHNOLOGIES**

January 27th, 2017

Proceedings of the Conference

Part II

**Kielce
2017**

Organising Committee

Andrzej Pawlik	Profesor, dr hab., Head of Department for Entrepreneurship and Innovation, State University of Jan Kochanowski, Poland;
Paweł Dziekański	Dr., Professor, State University of Jan Kochanowski, Poland;
Bogoyavlenska Yuliya	Ph.D, Assistant Professor in Economy, Department of Personnel Management and Labour Economics Zhytomyr State Technological University, Ukraine;
Rita Bendravičienė	Dr. of Management and Administration, Associate Professor, Dean of Faculty of Economics and Management, Vytautas Magnus University, Lithuania;
Galina Ulian	Professor, Dr. of Economics, Dean of Faculty of Economic Sciences, State University of Moldova;
Natia Gogolauri	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Business Sul Khan-Saba Orbeliani Teaching University, Georgia;
Martina Diesener	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Economics and Management Science, Universität Leipzig, Germany;
Olga Chwiej	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland;
Shaposhnykov Kostyantyn	Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine;
Yuliana Dragalin	Ph.D, Dr. of Economics, As. Professor, Dean of Faculty of Economic Sciences, Free International University, Moldova.

International Scientific Conference Innovative Economy: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings, Part II, January 27, 2017. Kielce, Poland: Baltija Publishing. 200 pages.

CONTENTS

INNOVATIVE STRATEGIES OF FORMATION AND USE OF HUMAN CAPITAL

Лішгаба Л. В.

ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ
ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я 1

Мірко Н. В.

ВИКОРИСТАННЯ ТРЕНІНГУ МАКСІМ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ
ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ СФЕРИ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ 3

Сомик О. М.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЦІННІСНИХ ОРІЄНТАЦІЙ ЛЮДИНИ
З ЇЇ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ 6

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE NEW ECONOMIC CONDITIONS

Бондаренко В. О., Тулуб О. М.

УПРАВЛІННЯ ЗАГРОЗАМИ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ 9

Кулик А. П., Ворошилова Г. О.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ ГОТЕЛЮ
З БІЗНЕС-КЛІЄНТАМИ В УКРАЇНІ 11

Hirniak V. V., Mykolyshyn M. M.

MODERN MARKETING TOOLS IN SELLING BANKING PRODUCTS 14

Дубас Р. Г., Бабак О. І.

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ 17

Лимар О. В., Дубас А. О.

СУЧАСНІ УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ КРИЗОВИХ ЯВИЩ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ 19

Миколайчук К. М.

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ
ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ 22

Сороківська О. А., Потюк В. М.

АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ 25

Титаренко Л. М.

ТЕХНОЛОГІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГУ 27

Шевченко В. А.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я 28

Ярмак М. Р.

НАПРЯМИ СТРАТЕГІЧНОГО КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 31

CROSS-BORDER COOPERATION, DECENTRALIZATION AND REGIONAL ECONOMICS

Bazetskaya A. I.

DEVELOPMENT OF THE REGION IN VIEW OF PSYCHOLOGICAL FACTORS 34

Данилович-Кропивницька М. Л., Тревого О. І.

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ

МЕРЕЖЕВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР 37

Забарна Е. М.

АКТИВІЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС,

ЯК ЧАСТИНИ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС 39

Зубков Р. С.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ МАТЕРІЇ РЕГІОНУ 41

Кравець І. В.

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО

ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ 43

Лашак В. В., Крушницький Р. М.

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВОЮ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ТАРИФІВ ЯК ШЛЯХ

ДО ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ В УКРАЇНІ 46

Лендєл О. М.

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПОКАЗНИКИ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

(НА МАТЕРІАЛАХ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ) 49

Приходченко Т. А.

РЕФОРМА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ:

АНАЛІЗ, ДОСЯГНЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ 51

Прокудін Г. С., Чупайленко О. А., Дудник А. А.

ПЕРСПЕКТИВИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ

У ТРАНСПОРТНІЙ СФЕРІ 53

Чухно І. А.

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

ЯК ОДИН ІЗ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ

РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 56

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND CURRENT ENVIRONMENTAL ISSUES

Аніщенко В. О.

СУДОВА ЕКОЛОГІЧНА ЕКСПЕРТИЗА

ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ

УПРАВЛІННЯ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ 59

Бобровська Н. В.

ПРІОРИТЕТИ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ 61

Мельничук І. В., Гавадзин Н. О.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ

ПРИРОДООХОРОННОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ 64

Пилипенко В. В., Пилипенко Н. М. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ МІКОРИЗИ В ОРГАНІЧНОМУ ЗЕМЛЕРОБСТВІ УКРАЇНИ	66
Устїнова І. І. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЧНО ЗБАЛАНСОВАНОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ	68
DEMOGRAPHY AND SOCIAL POLICY: INNOVATIVE CONTEXT	
Гальків Л. І., Галаз Л. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИВЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	72
Гончар С. Р. ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА СУТНІСТЬ БІДНОСТІ	75
Кирнос И. СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ И СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ.....	77
Красівська Г. О. ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ	80
Леванда Е. М., Кизим Г. Н. СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕННЯ НОРМАТИВОВ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ	82
Назарова О. Ю. ПРОБЛЕМИ ЗЛОЧИННОСТІ ТА ПРАВОПОРУШЕНЬ У СВІТІ	84
Риндзак О. Т. НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ: НАПРЯМКИ МОДЕРНІЗАЦІЇ	87
Смутчак З. В., Ситник О. Ю. ОСВІТНЯ МІГРАЦІЯ ЯК ФАКТОР ЗМЕНШЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ.....	89
Табанова А. І. ГЕНДЕРНІ ДИСПРОПОРЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ	92
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS	
Акименко О. Ю., Шило С. Л. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	96
Wasyluk M. M., Hryhoriw O. O. MODEL WSPARCIA ORGANIZACYJNEGO I OCENY JAKOŚCI W KONTEKŚCIE KOMPETENCJI ZAWODOWYCH AUDYTORA	98
Вороніна В. Л. ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ.....	101
Кононенко В. А. АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	104

Кравченко М. В., Якубенко Ю. Л., Амеліна Ю. С. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БДЖІЛЬНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	107
Машевська А. А. АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ ПО ЗАРОБІТНІЙ ПЛАТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ.....	109
Остапенко О. М. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА АВІАЦІЙНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ В УКРАЇНІ.....	111
Tsybulnyk M. O. CURRENT ISSUES OF ACCOUNTING INCOME PRIVATE PENSION FUNDS IN UKRAINE.....	114
FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGES: UPGRADING STRATEGIC PORTFOLIO	
Paweł Dziekański, Andrzej Pawlik DYSPROPORCJE FINANSOWE W ROZWOJU MIAST WOJEWÓDZTWA ŚWIĘTOKRZYSKIEGO.....	116
Болгар Т. М. ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ НАСЛІДКІВ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ «ОЧИСТКИ» БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	120
Герасимова І. Ю., Цуркан І. М. РОЗВИТОК ІНСТИТУТУ СТРАХОВИХ БРОКЕРІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	122
Getman Y. M. CURRENT STATUS OF THE STATE TARGET PROGRAMS FINANCING IN UKRAINE	124
Давиденко Н. М. ВАРТІСТЬ І КАПІТАЛІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА	125
Дяченко Ю. А. СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ БІРЖОВИХ УГОД	128
Заїка А. М. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	131
Князькова В. Я., Мазур Т. О. МІСЦЕВЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ	134
Мельничук О. В., Самборська М. М. ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ – ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	136
Ostapenko V. FINANCIAL POLICY IN UKRAINE – TRENDS AND PROSPECTS	139
Піскунова Н. О. НЕДОЛІКИ ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ	142

Prykaziuk N. V., Kalkovets S. THE FEATURES OF CAPITAL FORMATION OF AN INSURANCE CARRIER.....	144
Святаш С. В. ІНФОРМАЦІЙНІ ПОТОКИ ПОДАТКОВОГО РАХІВНИЦТВА: СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА СТВОРЕННЯ АНАЛІТИЧНИХ БАЗ.....	146
Скопова О. С. МЕХАНІЗМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО АГРОБІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	149
Szeludko S. A. WPŁYW REGULACJI WALUTOWEJ NA DZIAŁALNOŚĆ KREDYTOWĄ BANKÓW UKRAINY	151

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGY IN THE ECONOMICS

Грицюк Е. М. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	155
Мірко І. В. СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ ПРТФЕЛЯМИ ІТ-ПРОЕКТІВ	157
Саєнсує М. А., Карнаухова Г. С. ДІАГНОСТИКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ РИЗИКУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ СЕРЕДОВИЩА.....	159
Турський І. В. ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО АНАЛІЗУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	162
Фасолько Т. М. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОПЕРАЦІЙ З КРЕДИТНИМИ ДЕРИВАТИВАМИ В УКРАЇНІ	164
Чайковська І. І. ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ТЕОРІЇ ІГОР В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	167
Черевко О. О. ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ УМЕНЬШЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПОТЕРЬ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ СЕТЯХ.....	169

KNOWLEDGE MANAGEMENT

Калініченко О. Ф. УПРАВЛІННЯ ОСВІТОЮ В УКРАЇНІ: ПІДХОДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ.....	174
Кучмєєв О. О. ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	176
Lebedieva N. A. APPLICATION OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN UNIVERSITIES AS A REQUIREMENT OF THE INFORMATION SOCIETY	179

Lytovchenko Y. V.

FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCE BY MANAGEMENT

PERSONNEL BASED ON MODERN EDUCATIONAL TECHNOLOGY 182

Шедяков В. Е.

ЕДИНСТВО НРАВСТВЕННОГО И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ 184

INNOVATION IN BUSINESS EDUCATION

Yeralina E.

WORLD-CLASS UNIVERSITIES AS THE FACTOR OF THE ENHANCEMENT

OF COUNTRY'S ECONOMIC COMPETITIVENESS..... 187

Кынал А.

E-LEARNING AS A MEANS OF FUTURE SPECIALIST

INFORMATION COMPETENCE FORMATION 189

INNOVATIVE STRATEGIES OF FORMATION AND USE OF HUMAN CAPITAL

Ліштаба Л. В., асистент,
*Тернопільський державний медичний університет
імені І. Я. Горбачевського
Міністерства охорони здоров'я
м. Тернопіль, Україна*

ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Однією з найбільш важливих складових зміцнення систем охорони здоров'я є стратегії розвитку кадрових ресурсів. Ефективність систем охорони здоров'я та якість медичних послуг залежать від показників діяльності працівників, що, в свою чергу, залежить від їх знань, навичок і мотивації.

Працівники галузі охорони здоров'я визначаються як «всі люди, які виконують роботу, первинна мета якої полягає у зміцненні здоров'я». Кадрові ресурси охорони здоров'я неоднорідні. Вони включають ряд специфічних груп професіоналів, що виконують різні ролі і мають свою власну освітню та організаційну структуру. Вони працюють як в приватному, так і в державному секторі, і в різних галузях систем охорони здоров'я.

У будь-якій системі охорони здоров'я людські ресурси є найбільш дорогою складовою – близько 60-80% від загальних поточних витрат. Крім того, значні додаткові витрати припадають на навчання і підготовку. Ці витрати тісно пов'язані з тим, як і з якою ефективністю людські ресурси розподіляються і використовуються.

Забезпечення відповідними, підготовленими і стійкими кадрами, безсумнівно, є найважливішим питанням політики в галузі охорони здоров'я в даний момент і в майбутньому. Отже, дуже важливим є застосування інноваційних стратегій розвитку кадрових ресурсів сфери охорони здоров'я.

Основними сучасними кадровими проблемами, які склалися в охороні здоров'я європейських країн у цілому та України зокрема, є:

- різноманітність і складність структури кадрових ресурсів;
- низька якість перед- та післядипломної підготовки лікарів;
- нерівномірність забезпечення населення медичними кадрами в розрізі адміністративних територій;
- велика кількість лікарських спеціальностей;
- невмотивованість медичних кадрів до ефективної праці через недосконалу систему оплати праці;
- низький рівень укомплектованості лікарських посад за окремими спеціальностями;
- загальний дефіцит кадрів;
- надмірна спеціалізація лікарів;
- невідповідність системи атестації;
- висока частка працівників пенсійного віку;
- застарілість нормативно-правової бази з питань кадрової політики в сфері охорони здоров'я.

Забезпеченість медичними кадрами в країнах ЄС становить 104,0 на 10 тис. нас., у т.ч. лікарями – 35,2, в СНД – 37,3. Показник забезпеченості населення Європейського регіону ВООЗ медсестрами дорівнює 67,0 на 10 тис. У країнах ЄС – 73,1; СНД – 78,5 на 10 тис. нас. (останні можливі показники для порівняння у базі даних ВООЗ).

Досить високими рівнями характеризуються такі показники в Україні: забезпеченість лікарями (фізичними особами) на 10 тис. нас. у 2015 р. становила 38,0, середнім медичним персоналом (СМП) – 80,78 (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість штатних посад медичних працівників та укомплектованість ними закладів охорони здоров'я МОЗ України у 2010 та 2015 рр.

Показник	Рік	
	2010	2015
Лікарі (без зубних лікарів), тис.		
Кількість штатних посад	244,00	196,78
з них зайнятих	223,70	175,06
Кількість фізичних осіб	197,10	161,62
СМП, тис.		
Кількість штатних посад	450,20	360,49
з них зайнятих	431,60	338,39
Кількість фізичних осіб	428,70	344,03
Рівень укомплектованості штатних посад фізичними особами, %		
Лікарі	80,80	82,14
СМП	95,20	95,43
Розрив між штатними посадами і кількістю фізичних осіб, тис.		
Лікарі	46,90	35,16
СМП	21,50	16,46

Джерело: Сформовано автором на основі [4]

Розвиток кадрового потенціалу характеризується тенденцією до стабілізації і навіть зниженням показника співвідношення чисельності СМП до чисельності лікарів у закладах охорони здоров'я системи МОЗ України. Динаміка показників забезпеченості населення лікарями та СМП набула характеру до зменшення.

Кількість штатних лікарських посад у закладах системи МОЗ України з кожним роком скорочується (2010 р. – 234,9 тис. ; 2015 р. – 196,8 тис.). Різниця за вказані роки склала 38,1 тис. лікарських посад. За цей самий період кількість лікарів – фізичних осіб зменшилась на 35,5 тисячі. Унаслідок цих процесів скоротився розрив між кількістю штатних посад лікарів і фізичних осіб. Так, якщо у 2010 р. ця різниця склала в абсолютних числах 46,8 тис., то у 2015 р. – 35,2 тисячі.

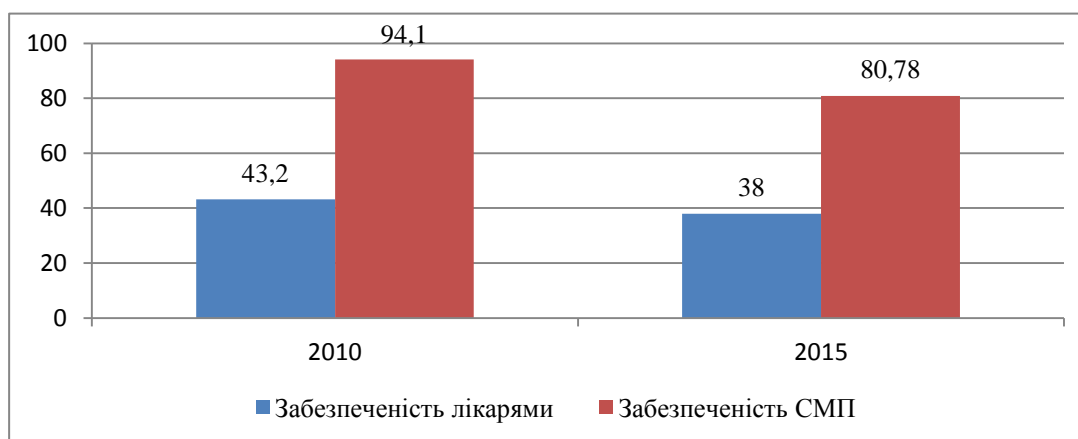


Рис. 1. Забезпеченість населення України медичними працівниками у 2010 та 2015 рр. (на 10 тис. нас.)

Джерело: Сформовано автором на основі [4]

Коливання показників структур лікарів за окремими, найбільш суттєвими, групами спеціалістів за 2010-2015 рр. у загальній чисельності лікарів було незначним.

В сфері управління інноваційною діяльністю в галузі охорони здоров'я велике значення надається такій організаційно-управлінській інновації, як розробка критеріїв оцінки якості роботи персоналу.

Серед стратегічних інновацій в сфері формування і використання персоналу можна виділити проведення ряду тренінгів командоутворення, що мають на меті розвиток позитивних взаємовідносин в колективі, відчуття упевненості в собі і в членах команди, можливості швидко схвалювати рішення в нестандартних ситуаціях і чітку інформованість про комунікаційні канали між членами групи.

Для підвищення мотивації медичного персоналу може бути введена добровільна внутрішня атестація, що дозволяє керівництву впевнитися у тому чи відповідають професійні і особистісні якості співробітника займаній посаді (особливо за відгуками пацієнтів), а також отримати зворотний зв'язок від співробітника для планування програм навчання, встановлення слабких місць в організації праці, виробничих взаємозв'язках працівників.

Останнім часом однією з інноваційних стратегій в управлінні людським капіталом є застосування технології управління компетенціями. Дана технологія є процесом зіставлення потреби закладу охорони здоров'я в кадрах з існуючими трудовими ресурсами і обрання засобів впливу для приведення їх у відповідність до встановлених вимог. В даному випадку під потребою ми розуміємо необхідний якісний і кількісний склад персоналу, який визначається відповідно до стратегії розвитку медичної організації, в під ресурсами – працівники з набутими рівнями компетенції, мотивацією, бажаннями, прагненнями. Наслідком зіставлення потреб і ресурсів є управлінські рішення про найм, ротацию, просуванні, розвиток персоналу [1].

Стратегія управління компетенціями об'єднує технології управління по цілям, визначення вимог діяльності і передбачає приведення персоналу закладів охорони здоров'я у відповідність цим вимогам. Ця стратегія надає найбільш широкі можливості для використання її результатів в різних кадрових програмах і для управління кадровими ресурсами в цілому.

Література:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. – 8-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина / М. Армстронг – СПб.: Питер, 2008. – 832 с.
2. Маркова А. К. Психология профессионализма / А. К. Маркова – М.: 1996. – 308 с.
3. Носуліч Т. М. Кадровий потенціал системи охорони здоров'я: проблеми та перспективи розвитку / Т. М. Носуліч // Демографія та соціальна економіка. – 2006. – № 1/2006. – С. 173-179.
4. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності галузі охорони здоров'я України. 2015 рік / за ред. В. В. Шафранського. – К., 2016. – 452 с.

Мірко Н. В., к.держ.упр., старший науковий співробітник,
Інститут державного управління у сфері цивільного захисту
м. Київ, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ТРЕНІНГУ MACSIM ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ СФЕРИ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

Залишається високим ризик виникнення надзвичайних ситуацій на території України та зростає масштабність їх наслідків, що висуває нові, більш складні вимоги до професійної підготовки фахівців сфери цивільного захисту. Різноманітність

аспектів діяльності педагогічних працівників вимагає постійного підвищення рівня професійної підготовки, зокрема, рівня сформованості компетентності, яка забезпечує якісну професійну діяльність, що вимагає чіткого й усвідомленого ставлення до функціональних обов'язків та високого рівня спеціальної підготовки. Формування професійної компетентності є важливим аспектом у процесі підготовки спеціалістів будь-якого виду суспільно-економічної діяльності. Реалізація соціального замовлення суспільства щодо підготовки педагогічних працівників сфери цивільного захисту зумовлює необхідність зміни самої ідеології підготовки спеціалістів. Прагнення України до подальшого розвитку у складі Європейського союзу висуває необхідність імплементації в навчання європейського досвіду. На теперішній час головним завданням Державної служби надзвичайних ситуацій України є виведення відомства на європейський рівень розвитку. Насамперед, це реалізація превентивних заходів щодо виникнення надзвичайних ситуацій, ліквідації їх наслідків, надання до медичної допомоги та навчання населення.

Аналіз досліджень свідчить, що проблемі провадження інноваційних технологій в освітню діяльність, а саме впровадженню активних методів навчання присвячені дослідження вчених: О. Аксенова, В. Байденка, Л. Берестова, О. Вербицького, І. Зимньої, І. Зязюна, Б. Ельконіна, Н. Кузьміної, В. Куніцина, А. Маркової, Н. Ничкало, О. Пехоти, Дж. Равена, Р. Уайта, М. Хомського, А. Хуторського, С. Шишова та ін. Проблему тренінгової підготовки досліджували такі вчені, як Г. Ковальчук, О. Куклін, Т. Поясок, О. Щербак.

В Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період 2012-2021 рр. [1] та Законі «Про освіту» [2] наголошується на необхідності запровадження інноваційних підходів в освіті, підвищення якості освіти. У зв'язку з цим, нова освітня парадигма в Україні, вибудовується на засадах збереження і розвитку творчого потенціалу людини, її спрямованості на самовизначення, стабільно активної життєдіяльності у змінних соціальних умовах, готовності до сприймання і розв'язання нових завдань. На одностайну думку науковців вирішальною умовою зростання соціального капіталу є розвиток освіти, а інновації в широкому сенсі безпосередньо пов'язані з ефективністю державної політики у сфері освіти й науки [3].

Одним з напрямів забезпечення якості освіти є запровадження у навчальний процес сучасних педагогічних технологій, зокрема навчального тренінгу та кейс методу, які дозволяють здійснювати індивідуалізовану підготовку майбутніх фахівців. Особливого значення в сфері цивільного захисту набуває професійна підготовка педагогічних працівників, від знань, умінь і компетентності яких значною мірою залежить якість підготовки слухачів в навчально-методичних центрах сфери цивільного захисту.

Запровадження тренінгів у навчальний процес знаходиться на стадії узагальнення, осмислення та запозичення напрацьованих методик у закордонних вчених. Впровадження тренінгів вимагає проведення детального аналізу даного методу та адаптації до особливостей використання при викладанні. Використання інноваційних методів в навчанні дозволяє підвищити пізнавальний інтерес до проблемних питань зокрема в аналізі підходів до ліквідації надзвичайної ситуації, сприяє розвитку професійних та комунікативних навичок. У практиці педагогічних працівників пріоритетного значення набувають технології навчання, побудовані на взаємодії основних суб'єктів. Інтерактивне навчання має на меті спів-навчання, взаємопізнання, де і ті, хто навчаються, і викладачі є рівноправними, рівнозначними суб'єктами.

Науково-методичний центр мережі освітніх установ цивільного захисту Інституту державного управління в сфері цивільного захисту працює над розробкою та обґрунтуванням організаційно-педагогічних засад використання навчального тренінгу для підготовки педагогічних працівників навчально-методичних центрів сфери цивільного захисту, які включають: практичну модель навчального тренінгу, опрацювання алгоритму впровадження кейсів, як складових елементів тренінгу, організаційні етапи розробки програми та методик проведення навчального тренінгу;

оцінку ефективності використання навчального тренінгу у професійній підготовці; вимоги до особистості викладача-тренера та його методичної підготовленості.

Впровадження в навчання тренінгу MACSIM, презентованого у рамках міжнародного проекту Україна-Швеція «Стандартизація українського кризового управління у сфері реагування на надзвичайні ситуації» дає змогу опрацювати за допомогою тренінгу різні типи надзвичайних ситуацій. Навчально-методична цінність запропонованої методики визначається тим, що останнім часом відчувається значна необхідність сучасних навчальних матеріалів, спрямованих на підготовку фахівців у сфері цивільного захисту. Особливість професійної підготовки педагогічних працівників, полягає в тому, що підготовка має спрямовуватися на формування здатності діяти у надзвичайних ситуаціях. Складність та різноманітність управлінських проблем вимагає інтегрованого підходу до професійної підготовки педагогічних працівників з урахуванням багатьох чинників, які впливають на успішність професійної діяльності.

У впровадженні тренінгу MACSIM у навчання викладач виступає як керівник колективу людей, що вимагає від нього знань всіх функцій як рятувальників, медичного персоналу так і поліції зокрема в галузі організаційної, управлінської, ділової, корпоративної, психологічної, наукової, інноваційної, інформаційної та комунікативної діяльності. Навчальний тренінг можливо розділити на окремі ситуаційні вправи виконання яких проходить під керівництвом викладачів-тренерів на основі спеціально підготовлених інструктивно-методичних матеріалів. Навчальний тренінг сприяє динамічним змінам у професійних уміннях слухачів, розвитку у них різноманітних форм мислення, творчих здібностей, високих соціально-адаптаційних можливостей слухачів. Основними чинниками активізації впровадження навчального тренінгу MACSIM в Інституті державного управління у сфері цивільного захисту, а саме: готовність навчального закладу до педагогічних інновацій; професійно-педагогічна і методична компетентність викладачів; своєчасна підготовка та перепідготовка викладацького персоналу; відповідна матеріально-технічна база.

Для складання завдання тренінгу потрібно визначитися з яких саме елементів складається ситуаційне завдання, тобто визначити структуру моделюємої надзвичайної ситуації, а також чітко визначитись з етапами виконання завдань. Використання навчального тренінгу відбувається на основі практичної моделі навчального тренінгу, яка враховує вимоги до професійної діяльності педагогічних працівників та визначає методи навчання, організаційно-педагогічні етапи розробки програми та методику проведення навчального тренінгу, вимоги до особистості викладача-тренера та його методичної підготовленості. Необхідно з'ясувати цілі та цільові групи; на наступних етапах визначаємо проблеми, розмір та складність надзвичайної ситуації при необхідності використовуємо повторене проходження тренінгу та підводимо підсумки.

Аналізуючи ситуації на заняттях із слухачами у контексті застосування технології ситуаційного навчання замало змісту самої ситуації до неї необхідно додати інформацію про правове забезпечення, соціальні аспекти, методичне та психологічне підґрунтя та іншу необхідну інформацію. Тобто необхідно створювати кейси – ґрунтовні описи змісту конкретних навчальних ситуацій та їх додаткових обставин, які виникають у реальній професійній діяльності. Основу кейсу складає ситуаційне завдання, в якому моделюється проблемна ситуація та відбивається комплекс знань, умінь і навичок, якими потрібно оволодіти слухачам. Кейс дозволяє представити ситуацію, подану в ньому, комплексно у взаємозв'язках із іншими суб'єктами ситуації та додаткових обставин, що спонукали суб'єктів діяти так саме а не інакше. Зміст навчального тренінгу формується з урахуванням майбутнього фаху слухачів, спрямовується на оволодіння професійними знаннями й уміннями, розвиток професійно-значущих якостей, забезпечення здатності до навчання.

Перевагами навчального тренінгу MACSIM є: можливість імітації конкретних видів професійної діяльності фахівця; ефективне оволодіння професійними уміннями

й навичками; формування професійно значущих якостей педагогічного працівника. Однак, проведені дослідження не висвітлюють всієї проблеми впровадження навчального тренінгу в підготовку педагогічних працівників навчально-методичних центрів сфери цивільного захисту. Подальшого дослідження потребують такі її аспекти: дидактичні засади адаптації методичного забезпечення навчального тренінгу та питання підготовки викладачів до тренінгової діяльності в навчальному процесі.

Література:

1. Указ Президента України від 25 червня 2013 року № 344/2013 «Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» / Офіційний вісник України. – 2013. – № 50, ст. 1783.
2. Закон України № 1060-ХІІ. «Про освіту» / Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 34, ст. 451.
3. Чумак О. В. Парадигма освіти ХХІ століття: інноваційні аспекти [Електронний ресурс] / О. В. Чумак. Режим доступу: http://virtkafedra.ucoz.ua/el_gurnal/pages/vyp7

Сомик О. М., аспірант,
*Донецький національний університет
імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЦІННІСНИХ ОРІЄНТАЦІЙ ЛЮДИНИ З ЇЇ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ

Економічна активність людини обумовлена багатьма факторами. Насамперед, економічна активність обумовлена поведінкою, яку той або інший індивід проявляє в процесі розв'язання різних життєвих завдань, пов'язаних з його економічним добробутом.

Зважаючи вигоди й витрати різних варіантів господарської активності й оцінюючи свої потенційні й реальні можливості, індивід робить свій економічний вибір. Економічна поведінка індивіда є результатом суб'єктивно-раціонального вибору, тобто вибору в контексті індивідуальних уявлень про раціональність (оптимальність, розумність) певних дій [1, с. 591]. Можна зробити висновок, що індивідуальні уявлення людини є продуктом сформованих ціннісних орієнтацій та настанов. Це означає, що ціннісні орієнтації здійснюють досить сильний та безпосередній вплив на економічну поведінку, економічну активність будь-якого члена сучасного суспільства. Цей факт робить проблему ціннісних орієнтацій людини, механізму їх формування, важливою частиною досліджень економічної поведінки, актуалізує цей напрямок у сучасній економічній науці.

Проблему ціннісних орієнтацій та їх формування висвітлюють багато вчених, представників психологічної науки, такі як П.І. Зінченко, С.Л. Рубінштейн, Р.С. Немов, А. Маслоу, Е. Еріксон, І.С. Кін, Ф.Е. Василюк, Б.С. Братусь, Б.В. Зейгарник, А.Г. Асмолов, В.Є. Чудновський, В.І. Слободчиков, Р.Л. Солсо, Д.А. Леонтьєв та інші. В економічній науці можна назвати таких вчених як А. Сміт, І. Бентман, Г. Беккер. В історії економічної думки Т. Гоббс, наприклад, давав визначення цінності з точки зору самої людини. Цінність людини за Т. Гоббсом подібна до всіх інших речей, це її ціна, тобто вона заслуговує стільки, скільки можна дати за користування її силою, і тому є річчю не абсолютною, а як така, що залежить від нужди в ній і від оцінки з боку іншої людини [2, с. 66]. Треба зазначити, що в цьому визначенні Т. Гоббс зв'язав соціальну й економічну сфери, використавши тим самим соціально-економічний підхід.

У сучасній економічній теорії проблемами поведінки людини з точки зору економічного підходу займався Г. Беккер, американський економіст, лауреат Нобелівської премії 1992 р. «за розповсюдження сфери мікроекономічного аналізу на цілий ряд аспектів людської поведінки й взаємодії, включаючи неринкову поведінку». Г. Беккер у своїх роботах неодноразово підкреслює важливість вивчення причин людської поведінки, а саме, що міркування про ірраціональність поведінки, неувчлі, дурості або зрушеннях у системі цінностей відображають усього лише недолік розуміння багатьма економістами людської поведінки, «цілісну схему» аналізу якої і дає економічний підхід [3, с. 11]. Відомий економіст Л. Роббінс визначав економічну теорію як науку, яка вивчає людську поведінку з погляду співвідношення між цілями й обмеженими коштами, які можуть мати різне вживання [4]. Тим самим Л. Роббінс наголошував на важливості вивчення поведінки людини, і як наслідок, всього що з нею пов'язано.

Слід звернути увагу на зміст таких понять як «людський потенціал» й «людський капітал». У цих поняттях закладені характерні якості й особливості людської особистості, що впливають на її соціально-економічну сферу життя. Так, людський потенціал того або іншого суспільства (співтовариства, соціального прошарку) виявляється на основі вивчення його стану, а зокрема здоров'я, знань, праці, доходів, кваліфікації, зайнятості, адаптованості до соціальних змін, задоволеності інфраструктурою, складу культурно-ціннісних орієнтацій під кутом зору соціального виміру економіки й соціально-економічних можливостей суспільства [1, с. 572]. Людський капітал – це сформований в результаті інвестицій та накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здатностей, мотивацій, який веде до підвищення кваліфікації людини як працівника, доцільно використовуються в тій або в іншій сфері суспільного відтворення, сприяють зростанню продуктивності та якості праці й тим самим ведуть до підвищення заробітків людини [1, с. 573].

Г. Беккер особливу роль надає так званим вподобанням людини, які формуються й набувають розвитку в тісному взаємозв'язку із ціннісними орієнтаціями. Можливість відстеження спрямованості вподобань, їх деяку стабільність, забезпечує надійну основу для передбачення реакцій людини на ті або інші зміни. Глибинні вподобання визначаються через відношення людей до фундаментальних аспектів їх життя, таких як здоров'я, престиж, почуттєві насолоди, доброзичливість або заздрість, і треба зазначити, аж ніяк не завжди залишаються стабільними, якщо наприклад мати на увазі ринкові товари й послуги [3, с. 32]. Про значущість ціннісних орієнтацій в економічній поведінці говорить наступне твердження Г. Беккера: «Гарне здоров'я й довге життя являють собою важливі цілі для більшості людей, але кожному з нас досить хвилинного міркування, щоб переконатися, що названі цілі далеко не єдині: іноді кращим здоров'ям або більшою тривалістю життя можна пожертвувати, тому що вони вступають у конфлікт із іншими цілями» [3, с. 38].

Головний зміст міркувань, які описуються в працях Г. Беккера, про значущість поведінки, яка зумовлена ціннісними орієнтаціями, полягає в тому, що «людську поведінку не слід розбивати на якісь окремі відсіки, в одному з яких вона носить максимізуючий характер, в іншому – ні, в одному мотивується стабільними перевагами, в іншому – нестійкими, в одному призводить до нагромадження оптимального обсягу інформації, в іншому – не призводить. Можна вважати, що вся людська поведінка характеризується тим, що учасники максимізують корисність при стабільному наборі переваг і накопичують оптимальні обсяги інформації й інших ресурсів на безлічі різноманітних ринків» [3, с. 47].

Таким чином, можна припустити, що існує взаємний двоспрямований зв'язок між ціннісними орієнтаціями людини та економічними факторами, які на них впливають. Ціннісні орієнтації здатні формуватися й змінюватися під впливом саме економічно обумовлених факторів для кожного, окремо взятого індивіда. Вивчення цих питань може відкрити дослідникам більш глибоке розуміння принципів і механізмів економічної поведінки людини, і як наслідок, дати можливість управляти й регулювати рівень

економічної активності. Так, враховуючи особливості ціннісних орієнтацій людини можна більш ефективно управляти різноманітними економічними процесами пов'язаними з її участю, тим самим мати можливість застосовувати механізми, що дозволяють підвищити економічну ефективність окремих процесів та дій.

Література:

1. Экономико-социологический словарь / сост.: Г.Н. Соколова, О.В. Кобяк, науч. ред. Г.Н. Соколова. – Минск: Беларус. навука, 2013. – 616 с.
2. Гоббс Т. Сочинения в 2 т. Т. 2 / Сост., ред., авт. примеч. В.В. Соколов; Пер. с лат. и англ. – М.: Мысль, 1991. – 731 с.
3. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
4. Robbins L. On the Elasticity of Demand for Income in Terms of Effort // *Economica*. 1930. № 29. – P. 123-129.

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND MARKETING IN THE NEW ECONOMIC CONDITIONS

Бондаренко В. О., студент,
Тулуб О. М., к.е.н., доцент кафедри,
*Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
м. Черкаси, Україна*

УПРАВЛІННЯ ЗАГРОЗАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток економіки в Україні носить досить неоднозначний характер: по-перше, наявність значного кола проблем, пов'язаних із нестабільністю у внутрішньополітичній, енергетичній та інших сферах, по-друге, є певні досягнення та позитивні зрушення завдяки поступовому зростанню темпів економічного та науково-технічного розвитку.

Всі процеси, що відбуваються в світі та в Україні, суттєво впливають на становище вітчизняних підприємств. А саме: функціонування підприємств здійснюється в умовах нестабільного зовнішнього середовища, для якого характерні зниження обсягів інвестиційних вкладень, високі процентні ставки за довгостроковими банківськими кредитами, недосконалість податкового законодавства та ін., що істотно знижує рівень життєдіяльності підприємств і підвищує ймовірність переходу в кризовий стан. З іншого боку, кризові тенденції на макrorівні створюють передумови негативних тенденцій розвитку регіональних систем і зниження рівня національної економічної безпеки. У зв'язку з цим надзвичайно важливо визначити основні сфери ризиків та загроз економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності. Адже, підприємство не може відчувати себе у стані економічної безпеки, якщо суб'єкти зовнішнього середовища, з якими підприємство тісно взаємодіє, знаходиться під впливом певних загроз чи небезпек.

Підприємства України на сьогоднішній час функціонують в умовах постійного впливу зовнішніх загроз. В таких умовах актуалізується проблема забезпечення їх економічної безпеки, управління нею.

Дослідженням проблем економічної безпеки присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці. Серед них: О. Барановський, В. Шлемко, І. Бінько, які розглядали проблеми забезпечення фінансової безпеки як найбільш вагомій складової економічної безпеки. На різних рівнях вивченням загроз безпеки також займалися В. Пономаренко, Г. Козаченко, А. Пономарьов.

Сучасна наукова думка в Україні не містить обґрунтованих позицій науковців щодо економічних, правових, інституційних, регуляторних засад гарантування збереження індивідуального відтворення та економічної безпеки підприємств. Особливої уваги потребують наукові дослідження гарантій економічної безпеки підприємств малого сектору національної економіки, оскільки ризики господарювання в сучасних умовах ставить під загрозу існування малого підприємництва в Україні як такого.

Зростання інтересу науковців до вирішення проблем економічної безпеки підприємства в Україні обумовлено ринковою орієнтацією розвитку економіки та зростанням конкурентної боротьби суб'єктів господарювання в сучасному конкурентному середовищі. Проте, на нашу думку, ринкові перетворення поля діяльності підприємств випереджали наукові дослідження. Науковці навздогін до практики господарювання господарюючих суб'єктів замість глибоких методологічних досліджень почали розробляти «пояснювальні нотатки». Науковці не

встигали за стрімким реформуванням державної форми власності і перетворення суто державних підприємств у різні форми та види власності.

Економічна безпека підприємства – це стан захищеності діяльності підприємства, який досягається у результаті комплексу складових елементів суб'єкту господарювання (фінансових, правових, капіталу, технологій, кадрів, соціально-психологічних та інших), які забезпечують здійснення найбільш ефективного використання ресурсів, стабільного функціонування підприємства, досягнення поставленої мети, подолання різного роду загроз та швидкої адаптації до умов середовища, що змінюються.

Для будь-якого підприємства, незалежно від його розміру або сфери діяльності, завжди існують загрози розвитку, які надходять із зовні або виникають усередині підприємства. Система економічної безпеки покликана захистити підприємство від зовнішніх та внутрішніх загроз, надійно зберегти та ефективно використати її матеріальний і фінансовий потенціал.

Головними принципами, впровадження яких у систему безпеки підприємства підвищить її ефективність, є [1]:

1) системність – створення такої системи безпеки, яка забезпечила б захищеність підприємства, його майна, персоналу, інформації, різних сфер діяльності від небезпек і загроз, форс-мажорних обставин. У забезпеченні безпеки підприємства повинні брати участь всі співробітники підприємства. Організаційною формою комплексного використання сил і засобів повинна стати програма забезпечення безпеки підприємства;

2) своєчасність – виявлення різних деструктивних чинників, вживання заходів щодо запобігання їхній шкідливій дії і нанесення збитку підприємству;

3) безперервність – система безпеки повинна бути побудована так, щоб вона діяла постійно, захищаючи інтереси підприємства в умовах ризику;

4) плановість – організованість і функціонування системи безпеки.

Згідно Концепції економічної безпеки України суть економічної безпеки країни визначається як «спроможність національної економіки забезпечити свій вільний незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій та здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз» [2].

Особливістю підприємницької діяльності є вміння працювати в умовах діючих ризиків і загроз економічній безпеці. Це ставить підприємця перед проблемою уміння приймати рішення і ефективно управляти бізнесом в складній комерційній ситуації, коли не всі фактори, причини та умови реалізації бізнес-процесів заздалегідь відомі. Крім того, завжди діють фактори, які однозначно визначаються, як ризики та загрози економічній безпеці підприємства. Факторів ризику, небезпек і загроз, які безпосередньо або опосередковано впливають на підприємця, в нинішніх умовах господарської діяльності є безліч. І, тим не менш, знати їх природу, джерела виникнення і рівень небезпеки вкрай важливо для підприємця сучасного ринку.

В економіці часто зустрічаються доволі схожі підходи до поділу ризиків функціонування підприємства чи їх сукупності. Відповідно, загальна (традиційна) класифікація загроз економічній безпеці підприємництва може здійснюватись за такими ознаками, як: спосіб впливу на об'єкт, масштаб збитків від дії загроз, мета загрози, сфера діяльності об'єкта та ін. [3, с. 128].

Загрози економічній безпеці можуть бути потенційно можливими або реальними діями зловмисників чи конкурентів, які здатні завдати матеріальну або моральну шкоду, що виявляється як сукупність факторів і умов, що створюють небезпеку для нормального функціонування суб'єкта господарювання.

Чинники, що впливають на виникнення зовнішніх та внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства тісно взаємопов'язані. Причиною відсутності системи підвищення кваліфікації працівників, а також служби охорони може бути

брак фінансових ресурсів підприємства. Перехід працівника до конкурентів спричинений низькою оплатою праці, відсутністю мотивації. Підприємству слід проводити виважену кадрову політику, зокрема, у сфері оплати праці та соціального захисту працівників. Причиною виникнення конфліктів є здебільшого некоректна поведінка як з боку працівників, так і з боку керівництва підприємства. Низькі темпи оновлення основних засобів зумовлені нестачею у підприємства власних фінансових ресурсів для закупівлі нового виробничого обладнання.

Важливою загрозою для підприємств є втрати кваліфікованих працівників, що спричинені, насамперед, не престижністю професії відповідного виду економічної діяльності та низьким рівнем оплати праці. Крім того, характерними причинами виникнення цієї загрози є скорочення загальної чисельності, що виконували наукові та науково-технічні роботи.

Для підприємця зрозуміло, що успіх у бізнесі забезпечений, якщо він будується на сучасній виробничій базі, на підприємстві працює високо кваліфікований колектив, мотивований на ефективну роботу, залучені вигідні кредитні ресурси і т.д.

Отже, можемо зробити висновок, що бізнес успішний, якщо при інших сприятливих умовах він організований як узгоджена ефективна система виробництва товарів або послуг, що користуються стабільним попитом. Економічна безпека бізнесу, підприємства буде забезпечена, при умові, якщо підприємство і бізнес будуть працювати в стані захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз, а також буде організована ефективна система економічної безпеки на підприємстві або в бізнесі в цілому. Система економічної безпеки будуватиметься в залежності від формату підприємства, умов виробничої діяльності, застосовуваних технологій, стану інфраструктури та інших внутрішніх та зовнішніх чинників.

Література:

1. Колпаков П.А. Концептуальные основы экономической безопасности фирмы [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. Наук: 08.00.01 / Колпаков Павел Александрович. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2007. – 25 с.
2. Плетнікова І.Л. Визначення рівня і забезпечення економічної безпеки залізниці: автореф. дис. На здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / Харківська держ. Академія залізничного транспорту / І.Л. Плетнікова. – Х., 2001. – 15 с.
3. Горбашевська М.О. Економічна безпека підприємницької діяльності в Україні / М.О. Горбашевська // теоретичні і практичні наукові інновації. – 2012. – № 11. – С. 125-129.

Кулик А. П., магістр,
Ворошилова Г. О., к.е.н., доцент,
*Київський національний університет культури і мистецтв
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ ГОТЕЛЮ З БІЗНЕС-КЛІЄНТАМИ В УКРАЇНІ

Протягом останніх 2013-2016 рр. відбувається значне скорочення туристичних потоків до Києва та інших українських міст. Військові дії на Сході країни, а також нестабільна політична та соціально – економічна ситуація негативно впливають на розвиток ринку туристичних послуг. Аналізуючи дані звітності Держстату України, спостерігаємо значний спад туристичних потоків у 2014-2015рр., як із зарубіжних країн, так і в межах самої України (табл. 1) [5].

Значне зниження туристичної та бізнес-активності привело до зменшення кількості відвідувачів готелів. За даними Colliers International у порівнянні з 2012-2013 рр.

показник завантаженості як якісних готелів середньої цінової категорії, розташованих у центральних районах Києва, що перебував на рівні 55-60%, так і для готелів верхнього цінового сегменту, що перебував на рівні 50-55% у 2014 році, був вже на рівні 30%. Зниження напруженості на Сході України та умовна стабілізація національної валюти веде до пошавлення туристичних потоків з кінця першого кварталу 2015 року. Поступово зростає відсоток завантаження готелів класу люкс і на кінець першого півріччя становить вже близько 42% [2].

Таблиця 1

Туристичні потоки в Україні у 2011-2015 рр. [1].

Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2015 р. до 2013 р., %	2015 р. до 2014 р., %
Кількість іноземних громадян які відвідали Україну – усього	21415296	23012823	24671227	12711507	12428286	50,38	97,78
Кількість туристів усього з них:							
Іноземні туристи	234271	270064	232311	17070	15159	65,25	88,80
Частка іноземних туристів із загальної кількості туристів, %	24,66	25,87	24,85	5,02	4,07		
Внутрішні туристи	715638	773970	702615	322746	357027	50,81	110,6
Частка внутрішніх туристів із загальної кількості туристів, %	75,34	74,13	75,15	94,98	95,92		

**Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції*

Недостатньо розвинена туристична інфраструктура зумовлює зниження прибутковості готельних операторів і зменшенню періоду перебування туристів у країні. Паралельно поглиблює конкуренцію на ринку готельних послуг і значна його насиченість. Після проведення в Україні Євро – 2012, міста, що приймали чемпіонат, в першу чергу потрапили в умови перенасиченості ринку готельних послуг.

Так, станом на березень 2016 року, у Києві працює 106 готелів із загальним номерним фондом 10 319 одиниць (без урахування відомчих готелів, малих готелів на менш ніж 20 номерів, гуртожитків готельного типу та санаторіїв), з яких становлять номери категорії 5* – 12%, 4* – 22%, 3* – 36%, 1-2* – 30% [6; 3].

За останні роки в кризових економічних умовах країни стрімко зростають ціни на послуги готелів; деякі готелі встановлюють ціни в єровалюті; більшість операторів вводять політику скорочення витрат. Від 2014 року середньозважена вартість розміщення в номерах готелів категорій 3*-5* за підсумками 2015 року зросла на

33,1% і склала 2,905 грн. за номер на добу – підраховано за даними Департаменту консалтингової компанії UTG (Київ).

У 2016 році середня вартість розміщення у номерах п'ятизіркових готелів Києва складає 8,3 тис грн./добу, що на 33,7% більше у порівнянні з 2015 роком [3].

Рівень сервісу послуг в готелях України дещо поступається європейським стандартам, що визнають навіть самі готельєри. Причиною є недієвий менеджмент: більшість власників та інвесторів за основну мету ставлять максимізацію прибутку та мінімізацію строків, за які окуповуються повністю витрати на будівництво та утримання готелю. При цьому менша увага приділяється підбору кваліфікованих кадрів та покращення рівня послуг [4].

Сьогодні в сферу гостинності почали приходити кваліфіковані наймані управлінці, котрі добре знають як потрібно організувати роботу готелю.

На нашу думку, зараз готельний бізнес потребує запуску низько бюджетних проектів. Також необхідно корегувати вартість проживання прямими (зниження цін і демпінг) непрямыми методами (акції та програми лояльності, знижки на додаткові послуги).

Як відомо, бізнес-клієнти складають більше 50% гостей готелів, тому на ринку готельних послуг конкуренція за корпоративних клієнтів досить жорстка. Готелям надзвичайно вигідно з ними працювати: великі групи людей, часткове завантаження номерного фонду, оренда конференц-залів, послуги харчування, відвідування готелів незалежно від сезону. Розвиток напрямку роботи з корпоративними клієнтами забезпечує конкурентоспроможність готелів.

Основними інструментами залучення нових гостей на утримання наявних стає: індивідуальний підхід до кожного зі клієнтів, програми лояльності, знижки постійним відвідувачам, безкоштовні ранішні заїзди/вечірні виїзди, невеликі сувеніри для гостей та дисконти (табл. 2).

Таблиця 2

**Пропозиції щодо залучення нових корпоративних клієнтів
у готельних комплексах**

Інструменти залучення	Результати
1. Знижки на проживання постійним групам бізнес-клієнтів.	- створення належної репутації, мінімум причин для відмов гостей, забезпечення завантаження готелю не в сезон.
2. Безкоштовні ранішні заїзди/пізні виїзди	- створення більшого комфорту і задоволення клієнтів.
3. Індивідуальний підхід до кожного гостя	- кожен гість – важлива та бажана персона в готелі.
4. Проведення MICE заходів	- MICE (Meetings-Incentive-Conferences-Events – зустрічі, заохочування, конференції, заходи); збільшення кількості корпоративних клієнтів.
5. Окреме меню для учасників конференцій при готелі.	- зручний вибір страв із «ланч-меню», швидке обслуговування.
6. Технічне обслуговування і якісний сервіс	- проведення бізнес-заходів на належному рівні.
7. PR – заходи, реклама.	- формування іміджу готелю.
8. Департамент для роботи з корпоративними клієнтами	- кваліфіковані кадри для зустрічі/обслуговування/задоволення потреб бізнес-клієнтів.

Таким чином, резюмуючи вищесказане, зазначимо наступні способи пошуку корпоративних клієнтів: робота з агентствами, особисті стосунки з представниками компаній, робота на імідж і репутацію, проведення PR-заходів для професіоналів і бізнесу. Основними вимогами корпоративних клієнтів до готелів є: наявність майданчиків для конференцій; забезпечення конференцій сучасними технічними засобами; гнучкі ціни та знижки; індивідуальний підхід і готовність йти на зустріч замовнику.

Відновлення та певне пожвавлення у бізнес секторі та галузі конференцій, дозволяє визнати роботу саме з корпоративними клієнтами перспективним розвитком готельних підприємств, тому пошук необхідних інструментів та методів організації роботи з корпоративними клієнтами є важливим напрямком подальших досліджень.

Література:

1. Державна служба туризму і курортів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.tourism.gov.ua>
2. Ташматова Л. Исследование Colliers: выживет ли гостиничный рынок в 2015 году? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.liga.net
3. Проживання в готелих Києва в минулому році зросло на третину [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://delo.ua/business/stoimost-razmeschenija-v-gostinica-h-kieva-v-proshlom-godu-vozroslo-na-trety/>.
4. Мальська М.П. Готельний бізнес: теорія та практика: підручник / М.П. Мальська, І.Г. Пандяк. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 472 с.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. За останні 2 роки в Києві закрилися 18 готелів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/1984251-za-ostanni-2-roki-v-kievi-zakrilosa-18-goteliv.html>
7. Вережомська І.Г., Ворошилова Г.О. Організація роботи готелю з корпоративними клієнтами / І.Г. Вережомська, Г.О. Ворошилова // Наук. вісник Мукачівського державного університету. Серія: Економіка. Науковий журнал. – 2016. – Вип. 1. – С. 101-106. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2016/05/1-5-1-2016-16.pdf>

Hirniak V. V., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,

Mykolyshyn M. M., Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor,

*Lviv Educational-Scientific Institute of the Banking University
Lviv, Ukraine*

MODERN MARKETING TOOLS IN SELLING BANKING PRODUCTS

The ability of the banking system to operate, its place and role in the economic reforms largely depends on the financial stability of banks. In the process of restructuring the banking system of Ukraine put forward new requirements for the capitalization of banks, as their assets and liabilities of troubled state assets, improving liquidity. In these circumstances the effective operation of the banking institution depends on the improvement of modern tools of sales of banking services in the light of the marketing policy of banks, which is an integral part of the successful achievement of financial goals.

In determining a new financial product marketing tools banks use: work with the product (detection loan amount, terms, conditions and repayment of the grant, name, features, warranty, maintenance, customer service and trade etc.); determining the price (interest rate, commission, setting and changing prices, the possibility of differentiation, discounts,

payment terms, and forming etc.); distribution (a system of sales and service branch offices, etc.); communications (advertising, sales support and public relations – PR).

The marketing activities of banks Ukraine is governed by such regulations – regulations: the law of Ukraine «On Protection of Economic Competition», the law of Ukraine «On Protection of Consumer Rights», Law of Ukraine «On unfair competition» [1, 2, 3].

In recent years 2010-2016 cost of domestic banks increased marketing very rapidly. So, Sberbank of four years increased its marketing costs 6.5 times from 2.7 million in 2010 to 17.963 billion UAH. in 2015. The trend to sharp increase in marketing costs observed in other banks. In particular, Prominvestbank analyzed for the period increased marketing costs 4 times, Alfa-Bank – 3 times. PrivatBank increased its marketing expenses by 76% during 2010-2016. This shows the growing interest of banks to marketing management technologies.

The basic components of marketing – mix during the 2008-2016: product, price, distribution, communication.

PRODUCT. In 2016 the trend changed, increasing development have now acquired a new banking (system QR – banking, NFC – electronic wallet, called a «bank on the phone»), including the leading advocate of «Privatbank» «OTP Bank», «Ukrsotsbank» (UniCreditBank), «Raiffeisen bank Aval», the Oschad bank is introducing an electronic system 24/7. Today, most banks create new products on the basis of experience of foreign financial institutions, using benchmarking policies.

As of January 2015 the total number of payment cards in Ukraine's banking system amounted to 70 551 thousand. Pieces, which is 55% more compared to 2009. Statistics show that undeniable leaders and major competitors in the emission of plastic cards in Ukraine is «Privatbank», «Oschadbank» and «Raiffeisen Bank Aval». A significant impact on the strategic effectiveness bank provides innovative component of commercial policy that shows up periodically update the range, the emergence of new services, refusal of granting old. According to data obtained from the banks' clients regarding the level of service quality and introducing new banking services, today leaders «Raiffeisen Bank Aval», «Private Bank», «Ukreximbank», «Alfa Bank».

However, we believe that domestic banks should focus their attention and efforts on the development of domestic-oriented services that effectively meet the needs of the Ukrainian economy and specific customers. One new banking products in the world is «Bancassurance» – a relatively new and promising direction in the financial sector – is to offer banking and insurance services and products through common distribution channels or for the same customer base. «Bancassurance» can increase the profitability and performance of the bank. The most abundant examples of successful projects «bancassurance» experience in France, Spain, Portugal, Italy and Belgium, and Switzerland.

Today, most customers when choosing a bank more oriented to economic benefits, but at the same time taking into account the relevant bank stability [4]. Analysis of the banks in the short term (within one year) deposit products to individuals in national currency in 2015 showed that the maximum amount of deposit percent as of August month-offer its private customer «Privatbank». However, most banks have restrictions on the minimum size of the deposit account. On average, this amount is 50-100 USD [5].

Marketing sales policy banks developed mainly through: increasing customer requirements for mobility and ease of own funds of the bank science-technologies process and opportunities [6, p. 184]. Domestic banks used primarily fixed channels of banking products that provide personalized customer service through direct contact with employees in the bank branches, exchange offices or at headquarters. Recently, the main selling banking products through a system of universal offices that provide a full service of the bank. The leader is Oschadbank, which as of January month of 2015 had 4547 branches according to the National Bank of Ukraine. Continues to increase the number of contactless payment cards – as of April 1, 2016, their number amounted to almost 1.55 million. 42% more than in the first quarter of 2015. The highest figures for the number of payment cards, ATMs and payment terminals in Kiev regions, the show (including Kyiv), Dnipropetrovsk

and Kharkiv region. Among the banks by the number of payment cards and the infrastructure of their service as of April 1, 2016 were the leaders in «PrivatBank», «Oschad Bank» and «Raiffeisen Bank Aval».

A perspective direction in the development of sales channels are also Internet banking, which enables the bank to work in real time. Today in Ukraine about 15-25% of bank customers use online banking. Mean while, in the Scandinavian countries more than 70% of retail customers give preference to online channels for banking services [7].

In the increasingly competitive market for banking products and services banks pay much attention to its communication policy, which has been made to attract the attention of existing and potential customers to the bank and its activities [8, p. 186]. According to the research department PR2B Group, including advertising media pre-crisis prevailed banner, banners, standard boards 3X6, escalator panels and stickers in subway cars, image advertising in glossy magazines and on television, frequent were city-formats, firewalls [9].

Ukrainian banks over the last year significantly increased the use of Internet tools – advertising. For example, Alfa Bank in 2015 released a promotional video, which is not intended for sale and does not call for immediate business relationship with the bank, but demonstrates that this Ukrainian bank shares the values and creates a sense of credibility. However, some banks during the crisis continue to market deposits, building advertising on emotional grounds or in a humorous style. Most important for the promotion and sale of banking products-product-utility emotions for the client, including the above listed elements of the marketing mix.

To improve the efficiency of new channels of financial products in the bank, in our opinion, should take the following measures: improve the legal regulation of marketing activities of banks to establish control over the quality of banking services and systematic monitoring key indicators of marketing activities of banks; due attention should be paid to banks pricing and product policy; the introduction of the system of internal control index of efficiency of marketing activities will help to assess complex «4P» and introduce timely adjustments to it. It is important that this figure takes into account the level of competition in the market, its trends. Normative values of each bank should set their own depending on its specifics, costs and position in market. So, our research results using modern tools of sales of banking products domestic banks justify the need to improve the methodology of establishing the system of the bank in this direction, based on which they will be able to build their relationships with consumers most effectively.

References:

1. Закон України «Про захист прав споживачів» ((Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 30, ст. 379)) (зі всіма змінами та доповненнями № 5463-VI від 16.10.2012}: станом на 1.11.2013 року [Електронний ресурс]/ Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>
2. Закон України «Про захист економічної конкуренції» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 12, ст. 64) (зі всіма змінами та доповненнями № 406-VII (406-18) від 04.07.2013 } станом на 1.11.2013 року [Електронний ресурс]/ Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>
3. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 36, ст. 164) (зі всіма змінами та доповненнями N 689-VI (689-17) від 18.12.2008, ВВР, 2009, № 15, ст. 204 }} станом на 1.11.2013 року [Електронний ресурс]/ Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/236/96>
4. Банки говорять і показують: режим економії на рекламі// [Електронний ресурс]: Маркетинг, реклама, PR. – 2010. – Режим доступу: <http://ua.prostobankir.com.ua>
5. Веселова М.Ю. Сучасні тенденції застосування маркетингу в банках України / М.Ю. Веселова // Молодий вчений. – № 1(28). – 2016. – С. 26-30.
6. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навчальний посібник Видання 2-ге, виправлене та доповнене. – Київ: ЦУЛ, 2005. – 501 с.
7. Національний банк України / [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

8. Вплив кризи на маркетингову діяльність підприємств та поведінку споживачів: зб. наук. праць/ Національний університет «Львівська політехніка». – 2010. – № 5. – С. 181-188.
9. Москвіна Л.О., Селезньова А.О. Маркетингове дослідження впровадження сучасних банківських технологій [Електронний ресурс] / Л. О. Москвіна, А.О. Селезньова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_NMIV_2009/Economics/40455.doc. htm

Дубас Р. Г., д.е.н., доцент,

Бабак О. І., студентка,

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

м. Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Управління якістю кредитного портфелю будь-якої банківської установи здійснюється шляхом використання системи внутрішніх кредитних рейтингів позичальників. Банківська політика передбачає ведення точних та уніфікованих кредитних рейтингів щодо всього кредитного портфелю. Це забезпечує цілеспрямоване управління відповідними ризиками та порівняння кредитних ризиків за всіма напрямками діяльності, географічними регіонами та продуктами. Система рейтингів ґрунтується на різних видах фінансового аналізу, та в поєднанні з обробленою ринковою інформацією вони являють собою основу для оцінки ризику контрагента [1, с. 142]. Всі внутрішні рейтинги ризиків формуються спеціально для різних категорій і створюються згідно з рейтинговою політикою банку. Відповідні рейтинги ризиків регулярно аналізуються та оновлюються. При визначенні рейтингу позичальника-юридичної особи банківська установа, як правило, використовує наступну інформацію:

- наявність у забезпеченні кредитів позичальника першокласного покриття;
- рейтинг, який розраховується за допомогою внутрішньої рейтингової моделі.

Високий рейтинг (кредити з першокласним грошовим покриттям) характеризується наступним: обсяги операційної діяльності позичальника, що зростають, високостійка фінансова модель (значна частка власного капіталу, низька залежність від банківського фінансування), висока ефективність бізнесу. Компанії, що мають такий рейтинг, займають міцне положення на ринку, часто є лідерами ринку, мають високоефективний менеджмент і організаційну структуру бізнесу. Ризик погіршення кредитоспроможності позичальника з високим рейтингом – незначний, кредитна історія – відмінна.

Стандартний рейтинг надається позичальникам, які мають стабільні обсяги операційної діяльності, ефективність на середньогалузевому рівні. Є залежність від зовнішнього фінансування. Ризик неповернення кредиту – невисокий. Компанії зі стандартним рейтингом мають стабільні ринкові позиції на регіональному або національному рівні, характеризуються налагодженою побудовою бізнесу і достатнім рівнем менеджменту. Відсутня негативна кредитна історія або мали місце технічні затримки платежів в незначних обсягах.

Рейтинг нижче стандартного надається позичальникам, обсяги операційної діяльності яких нестабільні або мають тенденцію до зниження, ефективність бізнесу низька, високий рівень залежності від зовнішнього фінансування, погашення зобов'язань за рахунок грошового потоку може бути проблематичним, у зв'язку з чим ризик неповернення коштів є високим. Кредитна історія може характеризуватись наявністю суттєвих затримок платежів. Позиції компанії на ринку – нестійкі, можливе зменшення або втрата частки ринку.

Нижче наведений опис внутрішніх кредитних рейтингів, які використовує банківська установа для фізичних осіб [2, с. 238]. Високий рейтинг присвоюється

позичальникам із досить стійким фінансовим станом. Показники кредитоспроможності та платоспроможності значною мірою перевищують рівень, достатній для обслуговування кредиту. Ризик погіршення кредитоспроможності позичальника з високим рейтингом – мінімальний.

Стандартний рейтинг присвоюється позичальникам зі стабільним фінансовим станом. Показники кредитоспроможності та платоспроможності відповідають рівню, достатньому для обслуговування кредиту. Ризик погіршення кредитоспроможності позичальника незначний.

Рейтинг нижче стандартного присвоюється позичальникам із нестабільним фінансовим станом чи таким, що погіршується. Показники кредитоспроможності та платоспроможності досягли граничного рівня. Ризик дефолту зростає у зв'язку з негативним впливом зовнішніх факторів на грошові потоки, наявні для погашення кредиту [3, с. 169].

Для прикладу наведемо дослідження кредитного портфелю ПАТ «Перший український міжнародний банк» (далі – Банк). Станом на 31 грудня 2015 року сукупна сума кредитів у розмірі 14 270 963 тисячі гривень, виданих 20 найбільшим позичальникам Банку, становила 39% кредитного портфелю до вирахування резервів (на 31 грудня 2014 року – сукупна сума кредитів у розмірі 10 216 212 тисяч гривень, виданих 20 найбільшим позичальникам Банку, становила 31% кредитного портфелю до вирахування резервів). Це компанії, що мають високий рейтинг та займають міцне положення на ринку, і власне їх частка в кредитному портфелі Банку зростає.

Нижче представлений кредитний портфель Банку в розрізі галузей економіки, кредитний ризик яких впливає на якість кредитів (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

Кредитний портфель Банку в розрізі галузей економіки, тис. грн.

Галузь	2013	%	2014	%	2015	%	Відхилення	
							Абсолютне	Відносне
Фізичні особи	6826164	27,76	7584400	22,68	7760736	21,08	+934572	+13,69
Торгівля та агентські послуги	4309237	17,52	5681936	16,99	6352432	17,26	+2043195	+47,71
Будівництво та нерухомість	3568428	14,51	5454572	16,31	5043864	13,70	+1475436	+41,35
Харчова промисловість та сільське господарство	4741502	19,28	6403639	19,15	4988003	13,55	+246501	+5,2
Гірничо-видобувна галузь	413723	1,68	1367761	4,06	4434604	12,04	+4020881	-
Машинобудування	1151503	4,68	1963514	5,87	2957391	8,03	+1805888	+156
Металургія	742610	3,02	1063203	3,18	1941691	5,27	+1199081	+161
Небанківські фінансові установи	1187601	4,83	1508461	4,51	929933	2,53	-257668	-21,7
Переробка деревини	554854	2,26	784658	2,35	842772	2,29	+287918	+51,89
Транспорт, послуги зв'язку та інфраструктура	490053	1,99	690790	2,07	590036	1,60	+99983	+20,4
Хімічна галузь	135240	0,55	128206	0,38	193202	0,52	+57962	+42,86
Інше	471141	1,92	813552	2,43	784166	2,13	+313025	+66,44
Всього кредитів клієнтам	24592056	100	33444695	100	36818830	100	+12226774	+49,72

Згідно даних таблиці за аналізований період (2013-2015 роки) спостерігається значне збільшення в загальному кредитному портфелі Банку частки підприємств гірничо-видобувної галузі (на 10,36% частка збільшилася), машинобудування (на 3,35% частка збільшилася) та металургії (на 2,25% частка збільшилася). В той же час в кредитному портфелі Банку зменшилися частки фізичних осіб (зменшення на

6,68%), підприємств харчової промисловості та сільського господарства (зменшення на 5,73%). Протягом періоду дослідження практично не змінювалися в структурі кредитного портфелю частки підприємств хімічної галузі, переробки деревини, торгівлі. Це свідчить про реагування керівництва Банку на виклики, пов'язані зі змінами в структурі національного валового доходу.

Взагалі, на прикладі цієї банківської установи спостерігається збільшення кредитів майже на 50% в 2015 році, у порівнянні з 2013 роком, в тому числі і фізичним особам (на 13,7%).

Слід відмітити, що сума та види забезпечення, що вимагаються Банком для надання кредиту, залежать від оцінки кредитного ризику контрагента. Нижче зазначені основні види кредитного забезпечення:

- за операціями кредитування цінними паперами та договорами «зворотного репо» – цінні папери;
- за операціями кредитування корпоративних клієнтів – об'єкти нерухомого майна, товарно-матеріальні запаси, дебіторська заборгованість за основною діяльністю та майнові права на депозити;
- за операціями кредитування фізичних осіб – майнові права на рухоме і нерухоме майно, майнові права на депозити.

Банк також отримує гарантії від материнських компаній за кредитами, що надаються їх дочірнім підприємствам.

Станом на 31 грудня 2015 року кредити були забезпечені розміщеними у Банку депозитами клієнтів балансовою вартістю 333 115 тисяч гривень (у 2014 році – 1 221 554 тисячі гривень).

Наприкінці, принагідно відмітити, що керівництво будь-якої банківської установи постійно здійснює моніторинг вартості забезпечення, вимагає додаткового забезпечення згідно з базовими угодами, а також здійснює моніторинг ринкової вартості забезпечення при перевірці достатності резерву під знецінення кредитів. Це необхідні заходи щодо попередження ймовірного збитку в діяльності банківської установи в результаті знецінення вартості забезпечення кредитів в умовах вітчизняної економічної кризи.

Література:

1. Ковбасюк М.Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств: навчальний посібник / М.Р. Ковбасюк. – К.:Видавничий дім «Скарби», 2011. – 336 с.
2. Коцовська Р. Операції комерційних банків: навчальний посібник / В. Ричаківська, Г. Табачук, Я. Грудзевич, М. Вознюк. – 4-те вид. – К.:Алеута, 2013. – 500 с.
3. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / І.М. Парасій-Вергуненко. – К.:КНЕУ, 2013. – 347 с.

Лимар О. В., студент,

Дубас А. О., к.е.н., доцент,

*Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
м. Київ, Україна*

СУЧАСНІ УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

За сучасного розвитку України, її політичної, фінансової та економічної нестабільності, все більшої зацікавленості викликає питання дослідження природи та наслідків кризових явищ на підприємствах. Відношення до них в економіці змінювалося протягом майже трьох століть.

Криза як економічна категорія розглядається зазвичай як складний загострений стан, різкий перелом або занепад. Існує два підходи до визначення кризи, які наведені у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Підходи до визначення кризи [2, с. 160-170]

Підхід до визначення кризи	Сутність підходу	Автори, які є прихильниками підходу
Позитивний	Криза – це переломний момент у розвитку змін, об’єктивний процес, притаманний кожному життєвому циклу.	Чернявський А.Д., Василенко В.О., Сибіряков В.Г., Гренц Т., Яковец Ю.В., Богданов А.А.
Негативний	Криза має виключно руйнівний вплив на діяльність підприємства, спричиняє банкрутство.	Штангрет А.М., Крутько В.Н., Хіт Р., Ланкіна В.Є., С. Фішер, К. Макконел, С. Брю., Іванов Г. П.

Аналізуючи трактування терміну «криза» вітчизняними та іноземними вченими можна стверджувати, що існують полярні точки зору. Суперечливою є якісна характеристика непередбаченості кризи, оскільки кризовому процесу передують ряд негативних факторів, дій та чинників; жодна світова криза не була передбаченою. Тільки при врахуванні трансформаційних рушійних сил, оцінюючи сукупність ризиків, кризи можна уникнути.

Зазвичай, причинами кризового стану підприємств практично усіх галузей та секторів економіки України є не тільки вплив зовнішніх факторів: зниження платоспроможного попиту, втрата налагоджених господарських зв’язків, ринків закупівлі та збуту, суттєве збільшення цін на енергоносії, недосконале правове поле господарської діяльності тощо, а й неадекватний ринковим вимогам стан управління господарсько-фінансовою діяльністю суб’єктів господарювання.

Збої у перебігу більшості подій виробничо-господарського процесу, що відбуваються на підприємстві, а також виробництво, управління, збут тощо, можна розглядати як симптоми виникнення кризи, тобто перші зовнішні прояви кризових явищ, що не завжди характеризують істинні причини кризи, але на основі яких деякі причини можна встановити. Найочевиднішими з них є звільнення чи відставка працівників, нестійкий моральний та соціально-психологічний стан працівників, негативна критика в засобах масової інформації, очікування процесу злиття чи продажу компанії, недостатні обсяги виробництва продукції чи проблеми з рівнем її якості, технічні дефекти, втрата постійних клієнтів, урядові розслідування, участь у судових процесах, спади в економіці, маніфести чи страйки тощо. Науковці, як Жене Кланн, вважають вище перелічені події характерними та найбільш популярними сигналами, наявність яких свідчить про існування потенційної кризи на підприємстві [3, с. 36].

Узагальнення літературних джерел та власні дослідження дають підстави стверджувати, що наслідки фінансових криз та кризових явищ для підприємства доцільно ділити на: фінансово-економічні, адміністративно-організаційні, виробничо-технологічні, ресурсні, ринкові та соціально- психологічні (таблиця 1.2).

Тим не менше, потрібно розуміти, що кризи мають потенціал не лише відділяти минуле організації від її майбутнього, заміщувати безпеку небезпекою, відмежовувати ефективних керівників від неефективних, але й водночас замінювати рутину творчістю та переорієнтовувати підприємство від лінії діяльності «бізнес – як зазвичай» до вагомих змін. Саме тому, недоцільно розглядати кризу підприємства винятково з негативного погляду її руйнівного характеру, оскільки це можливості здобуття досвіду, мобілізації зусиль щодо впровадження змін, виявлення того, що в

нормальній ситуації є завуальованим, раціоналізації використання ресурсів, підвищення ефективності та каталізування генерації нових ідей, професійної ініціативи, нестандартних рішень. Підтвердженням цього є результати досліджень, проведені науковцями Центру креативного лідерства (Center for the Creative Leadership – CCL) [3, с. 51] впродовж більше п'ятнадцяти років. Результати дослідження показали, що труднощі, з якими стикається керівник в процесі кризової ситуації, дають змогу набуту важливого досвіду та простору для навчання. Із сотень опитаних менеджерів 34% зазначили, що здобули найцінніший досвід завдяки труднощам, які виникали в процесі керівництва компанією в несприятливий період та під час подолання кризового стану.

Таблиця 1.2

Характеристика наслідків кризи для підприємства

№ з/п	Наслідки	Зміст та характеристика наслідків
1	Фінансово-економічні	<ul style="list-style-type: none"> - зниження показників ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, майнового стану та рентабельності; - зменшення інвестиційного потенціалу; - загроза ліквідації підприємства; - зміни в процесах руху готівки, виплати дивідендів, емісії акцій; - незбалансованість інших фінансово-економічних показників діяльності підприємства тощо;
2	Адміністративно – організаційні	<ul style="list-style-type: none"> - централізація чи децентралізація управління; - зміна організаційної структури підприємства; - вимушене посилення контролю; - зниження ефективності апарату управління; - вимушені корективи в стратегічному плануванні; - необхідність приймати нестандартні управлінські рішення тощо;
3	Виробничо-технологічні	<ul style="list-style-type: none"> - збої у виробничому циклі; - вимушеність оперативних нововведень та технічного оновлення; - необхідність переорієнтації на іншу технологію виробництва (наприклад, з великосерійного виробництва на малосерійне); - нагальна потреба закупівлі патентів та ліцензій; - збільшення обсягів браку виготовленої продукції тощо;
4	Ресурсні	<ul style="list-style-type: none"> - збої в процесах постачання та сировинно-матеріальному забезпеченні; - вимушена інформаційна «перевантаженість» або навпаки – нестача необхідних даних; - зміни у комунікаційних процесах; - плинність кадрів тощо;
5	Ринкові	<ul style="list-style-type: none"> - збої в процесах «постачання – збут»; - зменшення ринкової частки та зміна кон'юнктури ринку; - послаблення рівня конкурентоспроможності; - зміни у рекламно-маркетинговій політиці; - зменшення кількості закордонних контрагентів тощо;
6	Соціально-психологічні	<ul style="list-style-type: none"> - зміни у політиці мотивування працівників; - «пригнічення» або навпаки – активізація соціальної відповідальності; - несистемність характеру корпоративної культури; - нестабільність соціально-психологічного клімату тощо.

Окрім можливого набуття досвіду та вміння «навчитись на труднощах», керівникам варто розраховувати і на перспективи розвитку особистих та професійно-ділових лідерських здібностей [3, с. 54]. Адже труднощі спонукають окремих керівників і організації в цілому досліджувати те, що є важливим для компанії, щоб в подальшому ідентифікувати або переосмислити ключові цінності компанії. Крім того, варто пам'ятати, що кризи вносять новизну в усі процеси функціонування компанії, дають змогу позбутися неефективних звичок та застарілих категорій. Кризи каталізують появу таких позитивних характеристик поведінки керівників, як мужність, гідність, безкорисливість, лояльність тощо. Керівники або працівники, що так чи інакше втягнені в кризову ситуацію, мають змогу усвідомити наявність власних сильних сторін характеру та стимулювати появу впевненості, що виступають запорукою особистого зростання та здатні забезпечити відчуття надійного партнерства серед працівників завдяки силі спільнопережитого досвіду.

Література:

1. Большой экономический словарь / Сост. А.Б. Борисов. – 2-е изд. – М.: Книжный мир, 2014. – 860 с.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2013. – 504 с.
3. Градов А.П., Кузин Б.И. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой. – К.: Вища школа, 2016. – 235 с.
4. Дмитренко А.І. Сучасні аспекти класифікації та причин банкрутства // Стратегія економічного розвитку України: Науковий збірник. – 2015. – № 2(9). – С. 505-510.

Миколайчук К. М., аспірант,
*Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

В умовах глобалізації розвиток внутрішнього ринку товарів та послуг може стати основою стабілізації та подальшого розвитку економіки. Але необхідно одночасно здійснювати структурну перебудову економіки, орієнтуючись на структуру економічно розвинених країн, в яких все більшої вагомості набирає сфера послуг. При чому, враховуючи складні умови, в яких знаходиться Україна, варто зосередити увагу на розвитку туристичних послуг. Їх перевагою є прибутковість, швидка окупність капітальних вкладень, значно менші ніж в промисловості витрати на створення одного робочого місця в інфраструктурі туризму. Проте, туристичний потенціал наша країна використовує неефективно. За внеском туристичної сфери до ВВП Україна посіла у 2014 році лише 64 місце серед 184 країн світу [1, с. 180-181].

Стан ринку туристичних послуг окремих країн вважають однією з ознак соціально-економічного розвитку та стабільності економіки, бо туризм є стимулятором і каталізатором економічного зростання [2, с. 9]. Тому необхідно приділити значну увагу стратегічному управлінню розвитком внутрішнього ринку туристичних послуг.

Загальні підходи до оцінки та підвищення конкурентоспроможності твітчизняних туристичних підприємств знайшли відображення у наукових роботах С.П. Гаврилюк, Г.Г. Савіної, Т.І. Ткаченко, С.Ю. Цьохли, Л.М. Шульгіної та ін.. Проте, залишаються невирішеними проблеми стратегічного управління розвитком внутрішнього ринку туристичних послуг.

Тому метою тез доповіді є обґрунтування стратегічних напрямів розвитку внутрішнього ринку туристичних послуг

Туристичні потоки країни розподіляють на: в'їзні, виїзні та внутрішні.

Для підвищення ефективності розвитку туризму необхідно враховувати багатоаспектність туристичної діяльності та природно-кліматичні особливості регіонів України, сприяти розвитку в'їзного та внутрішнього туризму, бо в останні роки спостерігаються негативні тенденції зміни туристичних потоків. У 2014 році частка іноземних туристів у порівнянні з 2000 роком скоротилась більш ніж у 26 разів (з 18,8 до 0,7%), частка громадян, які виїжджали за кордон, збільшилась у 6 разів (з 14,1% до 86%), а частка внутрішніх туристів зменшилась у 5 разів (з 67,1% до 13,3%) [розраховано за 3].

Зростання частки туристів, що виїжджають за кордон, приводить до збільшення частки туристів, які обслуговуються у м.Київ. За період з 2011 по 2014 рік вона зросла з 43% до 76%.

Активізації туристичних потоків в регіонах сприятиме розвиток перспективних напрямів туристичної діяльності: круїзний, фестивальний, діловий, лікувально – оздоровчий, пригодницький, пізнавальний, сільський, винний, та ін..

З кінця минулого століття зростає попит на круїзні подорожі, які входять до десятки провідних трендів світового ринку туризму, а Україна у дев'яностих роках була серед лідерів круїзного судноплавства [2, с. 262]. Адже Причорноморський регіон України може організовувати круїзні подорожі в басейні Чорного та Середземного морів, на Дунайсько-Чорноморському шляху, по Дніпру.

Круїзні подорожі сприятимуть збільшенню в'їзного туризму, який є достатньо прибутковим. За оцінкою керівника компанії «P. Wild International» Пітера Уайльда, середні витрати одного туриста з Європи при виході на берег у місті прийому складають близько 100 євро на день. Нині пасажирський термінал Одеського порту спроможний обслуговувати до 4 млн. осіб за рік [2, с. 275, 276]. Тож потенційні доходи від круїзного туризму для портів міст дуже вагомі.

Регіони України мають великі потенційні можливості розвитку фестивального туризму, який дозволяє не тільки заробити значні кошти, але й ознайомити туристів з особливостями культури, місцевими традиціями, народними промислами.

Високоприбутковим видом туризму, який динамічно розвивається, менше ніж інші види залежить від сезонності, криз в економіці, займає одне з ведучих місць у світовому туристичному бізнесі є діловий туризм.

Діловий туризм розвивається переважно у промислово розвинених регіонах і сприяє використанню готельного фонду великих міст.

Перспективним залишається і ринок лікувально-оздоровчого туризму, бо в Україні можливо надавати широкий діапазон лікувально-оздоровчих послуг завдяки наявності сприятливих природних умов, джерел з лікувальною водою, солевих шахт, солевих та грязевих озер.

Україна має можливість розвивати пригодницький туризм, який набуває все більшої популярності серед людей з високими доходами. Під пригодницьким туризмом розуміють активний відпочинок, який передбачає користування різноманітними програмами дозвілля з елементами ризику. Тому до пригодницького туризму можливо віднести гірський туризм, скелелазіння, кінний туризм, водний туризм, дайвінг, пара планеризм, спелеотуризм. Для розвитку кожного з цих видів туризму в Україні є значний природний потенціал: велика кількість річок (в тому числі і гірських районів), морські простори, гірські території (обладнані для зимового відпочинку, гірськолижного спорту). Особливо сприятливі умови для розвитку спелеотуризму, бо Україна є одним із світових лідерів за кількістю і різноманітністю печер (1100). В них туристам можуть нагодитись навички дайвінгу, скелелазіння [5, с. 163; 6, с. 41].

В європейських країнах все більш популярним стає сільський (зелений) туризм, розвиток якого для України набуває національного значення завдяки сприянню економічному розвитку сільських територій, збереженню етнографічної самобутності, поштовху до відродження народних промислів, репрезентації України світовому

співтовариству через етнокультуру села, підвищення доходів мешканців сіл за рахунок надання послуг туристам, виробництва та реалізації екологічно чистих продуктів харчування, реалізації ягід та грибів.

На початку 90-х років ХХ століття почав розвиватись специфічний туристичний напрямок – винний туризм. Обов'язковою складовою цього туру є дегустація вин, інші можливі послуги: відвідування погребів, виноградників, винотерапії, та ін.. Перевагою цього напрямку є несезонний характер. Фахівці вважають його пріоритетним напрямком розвитку виноробних регіонів світу, до яких належить і Україна, особливо Одеський регіон [2, с. 244].

Слід відзначити, що туристична індустрія об'єднує різні види діяльності у складну систему а туристичні підприємства формують комплексний туристичний продукт, який включає перевезення, тимчасове розташування, організацію дозвілля, оздоровлення та ін.. Ефективність менеджменту туристичних підприємств залежить від вміння налагодити взаємодію з організаціями, які надають різноманітні якісні послуги. Серед них особливого значення набувають авіаперевізники. У структурі вартості туристичної продукції значну частку займають витрати на проїзд. При чому все більше туристів надають перевагу авіаційному транспорту, бо в спекотний літній період важко переносити багатогодинні поїздки у потягах або автобусах. Раніше в Херсонській області у зони відпочинку туристи діставались маленькими літаками за 20-30 хвилин.

Тому стратегічним напрямком розвитку внутрішнього туризму слід вважати налагодження ефективної співпраці з перевізниками, особливо авіаційними, системне забезпечення туристів транспортними послугами.

Таким чином, розвитку внутрішнього ринку туристичних послуг сприятиме активізація перспективних напрямів туристичної діяльності, підвищення ефективності менеджменту туристичних підприємств за рахунок налагодження взаємодії з авіаперевізниками, формування оптимальної схеми комплексного забезпечення туристів необхідними транспортними засобами.

Література:

1. Папп В.В. розвиток сфери туризму в контексті євроінтеграційних процесів в Україні / В.В. Папп // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2015, Т. 20. Вип. 3. – С. 179-184.
2. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку: монографія / за заг. Ред. професора В.Г. Герасименко. – Одеса: Астропринт, 2013. – 334 с.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstst.gov.ua>
4. Туризм як національний пріоритет: Колективна монографія за редакцією І.М. Писаревського. – Х.ХНАМГ, 2010. – 284 с.
5. Шульгіна Л.М. Аналіз еко-орієнтованих видів туризму: їх відмінні та спільні риси / Л.М. Шульгіна, А.Г. Бондар // Маркетинг і менеджмент інновацій – 2010, № 1. – С. 161-168.
6. Геращенко Я.М. Види спортивно-екологічного туризму / Я.М. Геращенко, Ф.Ф. Товстопятко // Вісник Запорізького національного університету. – 2013, № 2. – С. 37-42.

АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ

Активні євроінтеграційні процеси спонукають українські підприємства видозмінювати систему власної економічної безпеки та адаптовувати основні безпекотворчі процеси до європейських стандартів. Адже сформовані на сьогодні механізми функціонування системи економічної безпеки промислових підприємств в Україні не завжди гарантують дієздатність та адекватність заходів і механізмів економічної безпеки.

Євроінтеграція зумовлює певну «двоїстість» інтересів українських підприємств. З одного боку, вони є зацікавленими у представленні своєї діяльності у європейському економічному просторі. Це відкриває нові горизонти розвитку, пошуку партнерів та інвесторів, додаткові можливості реалізації власного економічного потенціалу. З іншого боку, розвиток підприємства у цьому напрямі нерідко призводить до виникнення ризикових ситуацій, що зумовлює зниження рівня його економічної безпеки, зменшення рівня конкурентоспроможності поряд із високотехнологічними іноземними компаніями. Також імовірним є настання стану інформаційної загрози, оскільки підприємство стає більш відкритим, а отже, вразливішим до витоку інформації внаслідок явної або прихованої інформаційної атаки. Усі ці процеси зумовлюють необхідність адаптації системи економічної безпеки вітчизняних підприємств до європейських стандартів економічної безпеки.

Функції системи економічної безпеки українських підприємств визначаються структурою цієї системи та є виявом властивостей системи у взаємодії з іншими підсистемами управління підприємством. Проте, ці функції формуються також і під впливом зовнішнього середовища функціонування. Тому дієздатність системи економічної безпеки вітчизняних підприємств багато у чому визначається її адекватністю сучасним євроінтеграційним тенденціям. Саме така адекватність забезпечує належне місце системи економічної безпеки у процесах управління вітчизняними підприємствами, завдяки чому вона може виконувати свою роль в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю та регулюванні виходу підприємств на європейські ринки.

Адаптація у загальному вигляді передбачає цілеспрямовану зміну параметрів, структури і властивостей системи у відповідь на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі її функціонування [1, с. 432]. Адаптація системи економічної безпеки вітчизняних підприємств до європейських стандартів пов'язана, в першу чергу, із здійсненням змін, метою яких є усунення організаційних невідповідностей, пов'язаних з вимогами виконання певних дій, функцій та завдань системи економічної безпеки, також працівників структурних підрозділів у безпекозабезпечувальній діяльності.

Як відомо, система економічної безпеки промислового підприємства включає у себе велику кількість підсистем (фінансову, інтелектуальну та кадрову, техніко-технологічну, політико-правову, інформаційну, технологічну, силову тощо). Зважаючи на складну структуру системи економічної безпеки, доцільно зазначити, що одним із методів її адаптації до європейських норм та правил є здійснення процесу стандартизації. Під стандартизацією загалом слід розуміти діяльність, що полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального рівня впорядкування

у певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню, усунення бар'єрів у торгівлі і сприяння міжнародному співробітництву [2].

Відносини, пов'язані з діяльністю у сфері стандартизації, та застосування результатів цієї діяльності регулюються Законом України «Про стандартизацію» від 17.05.2014 № 31. Цей Закон встановлює правові та організаційні засади стандартизації в Україні та спрямований на забезпечення єдиної політики у цій сфері. Об'єктом стандартизації є продукція, процеси та послуги, зокрема матеріали, приміщення, обладнання, системи, їх сумісність, правила, процедури, форми, методи чи взагалі діяльність [2]. Метою стандартизації в Україні є забезпечення безпеки життя та збереження здоров'я людини, збереження тварин, рослин, а також майна фізичних і юридичних осіб та охорони довкілля, створення умов для раціонального використання усіх видів національних ресурсів та відповідності об'єктів стандартизації своєму призначенню, сприяння усуненню технічних бар'єрів у торгівлі.

Для підприємств, що здійснюють свою діяльність на території європейських країн у сфері безпеки діють стандарти ISO – міжнародної організації зі стандартизації, створеної в 1947 р., штаб-квартира якої знаходиться у Женеві. Першочерговою її метою було створення лише системи стандартів, яка б сприяла міжнародній торгівлі. Більшість країн світу мають національні представництва та національні комітети в ISO. У своїй діяльності ISO взаємодіє з іншими міжнародними організаціями зі стандартизації. У галузі інформаційної безпеки такою організацією є для неї МЕК – Міжнародна електротехнічна комісія, котра була створена в 1906 р., метою її є встановлення міжнародних стандартів у всіх галузях, пов'язаних з електрикою, електронікою та радіотехнікою [3, с. 38].

Проте слід зазначити, що окрім збереження матеріальних ресурсів промислових підприємств, важливим залишається питання захисту їх інформаційних ресурсів. Європейськими країнами на сьогодні накопичено значний законодавчий досвід у регламентації відносин щодо захисту інформаційних ресурсів. Тому вивчення і аналіз форм правового забезпечення майнових інтересів володарів торгових секретів, «ноу-хау» в європейських країнах дозволять більш цілеспрямовано і продуктивно підійти до моделювання спеціального законодавства і в Україні.

Так, у Великобританії основним законодавчим підґрунтям захисту інформаційних ресурсів підприємств є норми прецедентного права. Також діють закони «Про обмеження торгової практики», «Про арбітраж», «Про порушення конфіденційності». Промислові підприємства Німеччини у процесах захисту інформаційних ресурсів можуть керуватися нормами законів «Про заборону обмежень конкуренції», «Про заборону недобросовісної конкуренції», «Про винаходи службовців», Патентного закону, а також нормами Торгового та Кримінального кодексів. У Швейцарії діє Федеральний закон «Про недобросовісну конкуренцію» та закон «Про заборону недобросовісної ринкової поведінки». У Чехії та Словаччині основні питання інформаційної безпеки підприємств регулюються положеннями Торгового кодексу. У Болгарії діє закон «Про захист конкуренції», у Польщі – закон «Про боротьбу з недобросовісною конкуренцією» [4, с. 118].

Підсумовуючи вищезазначене, можемо стверджувати, що адаптація системи економічної безпеки вітчизняних підприємств до європейських стандартів на сьогодні є життєво необхідною.

Вітчизняні підприємства повинні спрямовувати свої зусилля на процеси стандартизації та інформатизації виробничо-господарської діяльності, створення ефективних комунікаційних взаємозв'язків із європейськими підприємства на засадах взаємовигідної співпраці. Здійснювати стратегічний розвиток системи економічної безпеки необхідно із врахуванням кращого європейського досвіду. Це дозволить забезпечити системність, комплексність і узгодженість розвитку вітчизняних підприємств з використанням при цьому традиційних та нетрадиційних форм захисту їх економічної діяльності при виході на європейські ринки.

Література:

1. Ілляшенко О.В. Механізми системи економічної безпеки підприємства. Монографія. – Х.: Мачулін, 2016. – 504 с.
2. Закон України «Про стандартизацію» від 17.05.2014 № 31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
3. ISO 5127 – Information and documentation. – Vocabulary // ISO – Printed in Switzerland. – 2001. – 152 р.
4. Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. Економічна безпека підприємства: навч. посібник / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

Титаренко Л. М., к.е.н., доцент,
*Полтавський національний університет
імені Юрія Кондратюка
м. Полтава, Україна*

ТЕХНОЛОГІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГУ

Концепція маркетингу розглядається як основа сучасного управління та сфера, яка поєднує виробництво, збутову діяльність, відносини з партнерами, бажання споживачів, і конкурентні переваги [1, с. 123]. Водночас такі глобальні тренди як кардинальна зміна геополітичної ситуації, тривала фінансово-економічна криза, стрімкий науково-технічний розвиток, проникнення новітніх інформаційно-комунікаційних технологій у всі сфери суспільного життя вимагають впровадження нових технологій в маркетингову діяльність [2, с. 79].

Тому кожна компанія, що посідає гідне місце на сучасному ринку, повинна напрацьовувати повний спектр елементів необхідних при маркетинговому дослідженні. Це механізм визначення конкурентоздатності фірми та постійне розширення кола споживачів, слабкі місця бізнесу та способи їх ліквідації. Маркетингові дослідження ринку визначають стійкість компанії та окремого підприємця в різних сегментах сучасного ринку, що постійно диференціює та інтегрує.

Експерти в світовому економічному співтоваристві визнають, що з економічним розвитком країн, розширенням доступу до Інтернет та глобалізацією ринків, все більше компаній і підприємств потребують на впровадження систем і технологій електронного маркетингу. Останній базується на загальній теорії маркетингу, але з використанням комп'ютерних інформаційних систем та Інтернет технологій як головного on-line каналу функціонування електронного маркетингового бізнес-середовища.

Наразі масове виробництво з кожним роком все більше намагається індивідуалізувати товари різного напрямку споживання. Для багатьох компаній це означає, що клієнти повинні взаємодіяти з ними через спеціально налаштовані для них канали: наприклад, отримувати персоналізовані електронні адреси, або спілкуватися з чат-ботом компанії.

Сучасна інформаційна система дає можливість перейти до безпосереднього індивідуального контакту, практично, з кожним клієнтом компанії. Водночас сучасний маркетинг еволюціонує від масового маркетингу до маркетингу взаємовідносин.

Аналітики доводять, що контент, як і раніше, є головною зброєю маркетолога. Але постійно збільшується відсоток користувачів, котрі прагнуть читати новини та споживати якісний контент українською мовою. Останнім часом в українському Інтернет-просторі з'явився термін, який описує нову унікальну аудиторію – «україновибагливі». Це не лише україномовні користувачі, це користувачі, які свідомо обрали український контент через спільні цінності або за переконанням [3]. Такі традиційні текстові форми контенту як блоги, рецензії, пости в соціальних

мережах і електронні книги, при удосконаленні змісту і розширенні використання мови, будуть зберігати свою актуальність. Але у 2017 році, за прогнозами аналітиків, ефективнішим трендом контенту буде відео [4].

На сучасному етапі маркетологи працюють на упередження: швидше запропонувати споживачеві власні товари, спеціальну пропозицію, оперативно відреагувати на тренд. Однак у майбутньому маркетингові кампанії повинні концентруватися не на швидкості, а на виборі правильного часу для передачі групам споживачів достатньої інформації. В свою чергу споживачі матимуть можливість ділитися власною інформацією з фірмами, яким вони довіряють. Останнім часом все частіше почали використовувати чат-боти.

Маркетинг базується на постійному та систематичному аналізі потреб ринку, який дозволяє підприємству розробити ефективні товарні та цінові стратегії, спрямовані на конкретні сегменти споживачів, що, в свою чергу, надає підприємству певних конкурентних переваг. Для маркетингових служб українських підприємств це є особливо актуальним, так як рівень цін залишається першочерговою проблемою для більшості споживачів.

У цілому, завдяки впровадження Інтернет-технологій, які виконують фундаментальну роль в електронному маркетингу, буде досягатися краще розуміння поведінки споживачів, як фізичних так юридичних осіб, щодо вибору і придбання товарі та послуг на вітчизняному та міжнародному ринку. А звідси, більш ефективно використання маркетингового інструментарію, системного підходу щодо організації електронного маркетингу підприємства; засвоєння основ організації та проведення маркетингових досліджень у мережі Інтернет.

Література:

1. Пархаєва Н.В. Маркетингово-логістичний комплекс товаропровідної системи / Н.В. Пархаєва // Економіка України. – 2016. – № 4. – С. 122-133.
2. Лабурцева О.І. Управління маркетинговими ризиками торговельних підприємств / О.І. Лабурцева // Економіка України. – 2016. – № 4. – С. 79-91.
3. Дослідження: українці прагнуть споживати якісний контент українською мовою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ain.ua/ukra%D1%97nci-pragnut-spozhyvati-yakisnij-kontent-ukra%D1%97nskoju-movoyu>
4. 10 головних трендів маркетингу в 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ibusiness.ru/blog/future/4239>
5. Шкарлет С.М. Формування стратегії розбудови економіки інформаційного типу з метою забезпечення економічної безпеки держави / С.М. Шкарлет // Економіка України. – 2016. – № 3. – С. 17-28.
6. Маркетингові тренди для укріплення лояльності в 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rusability.ru/internet-marketing/trendy-klientskogo-opyta-2017/>.
7. Маркетингові дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: acroconsulting.com.ua/marketingovi-doslidzhennia/kilkisni-doslidzhennia/.

Шевченко В. А., здобувач,
*Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара,
м. Дніпро, Україна*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Ефективність функціонування підприємств сфери послуг забезпечується формуванням комплексного організаційно-економічного механізму управління, який має превентивний характер взаємодії форм і методів, зорієнтованих на якісну зміну

показників соціально-економічного розвитку держави та її регіонів. Адаптація законодавства України до вимог Європейського союзу, проведення інституційних перетворень на ринку медичних послуг, впровадження «пілотних проектів» (Закон України від 07.07.2011 р. № 3612-VI «Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях і м. Києві») докорінно змінює традиційну систему управління закладами охорони здоров'я в цілому. Недостатньо дослідженими питаннями залишається формування системи управління закладами охорони здоров'я з урахуванням процесних і системних змін у розвитку галузі охорони здоров'я країни.

Враховуючи принципи системного підходу та його методологію, сутність управління підприємством розкривається через ієрархічність рівнів в архітектоніці механізмів управління, структурність мережі зв'язків та взаємовідношень елементів системи та множинності підсистеми моделі управління. Незважаючи на єдину суть управління складові елементи мають свої характерні ознаки та особливості. Саме тому до основних визначальних факторів, відносять наступні [3]:

- форма власності (приватне або державне підприємство);
- організаційно-правова форма;
- галузь та вид діяльності;
- розміри (обсяг продажів, чисельність персоналу);
- господарська ситуація (розвиток інфраструктури ринку, стан законодавства);
- комерційна діяльність (організація постачання та збуту, системи та форма розрахунків, взаємовідносини із споживачами);
- фінансова діяльність (взаємовідносини з банками та іншими фінансовими інститутами, податкова система);
- рівень кваліфікації персоналу (досвід, навички, ступінь розуміння задач та проблем, які поставлені перед ними, здатність їх вирішувати).

На думку авторів Ахламова А.Г. та Кусика Н.Л. [4] управління закладами охорони здоров'я необхідно розглядати з двох позицій:

- менеджмент в охороні здоров'я – це процес впливу на матеріальні, трудові та фінансові відносини (матеріальні, трудові і фінансові ресурси), їх організацію для реалізації економічної та соціальної політики лікувально-профілактичної установи;
- управління в охороні здоров'я – це сукупність всіх органів апарату управління лікувально-профілактичною установою та їх управлінських дій.

При формуванні системи управління підприємством необхідно враховувати систему чинників, які впливають на розробку методів управління в цілому: соціальні чинники (соціальна спрямованість рішень дій і державних, і регіональних, і місцевих органів влади); рівень соціально-економічного розвитку країни в цілому і окремих регіонів; реалізацію принципів соціальної справедливості та доступності для всіх членів суспільства досягнень науки в галузі охорони здоров'я населення; рівень наукового забезпечення проблем охорони здоров'я населення; адаптацію міжнародного досвіду в галузі медико-соціального забезпечення населення України в цілому та в різних регіонах.

Таким чином, система управління підприємством являє собою поєднання відносно відокремлених, але взаємопов'язаних сфер господарських відносин, які відображають всі види його діяльності. Система управління діяльністю закладу охорони здоров'я наведена на рис. 1.

Змістові аспекти процесу управління формуються з позиції об'єкту управління. З точки зору теорії управління будь-яка система поділяється на об'єкт управління, суб'єкт управління та елементи, що взаємодіють. Однією з характерних особливостей системи управління закладів охорони здоров'я є її динамічність. Основними параметрами впливу зовнішнього середовища на систему управління підприємством є політичний, економічний, соціально-демографічний та культурний.

У розрізі системи управління підприємством, об'єктом виступають медичні товари та послуги, що надаються споживачам (пацієнтам), посередникам (страхові

організації), місцевим органам влади. Процес надання медичної послуги є комбінацією з праці медичного персоналу і медичного обладнання, необхідного для надання цієї послуги.

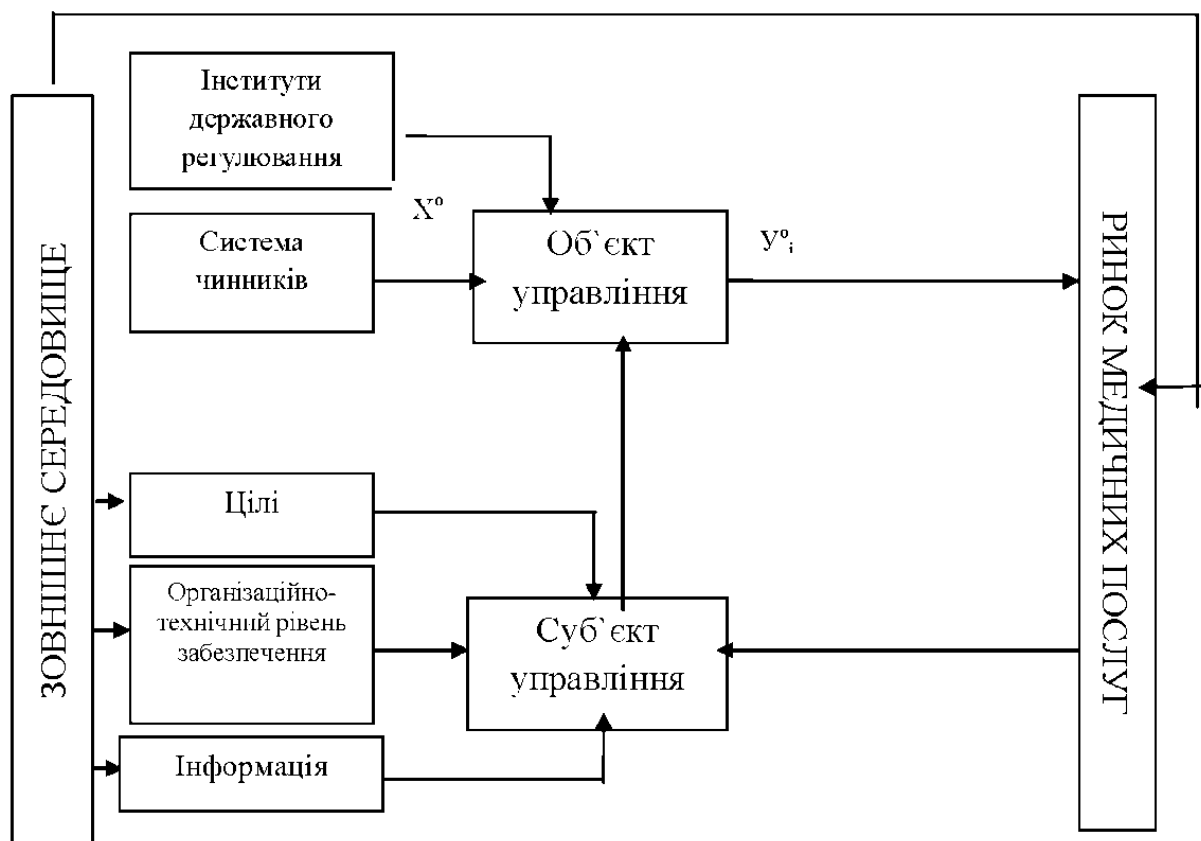


Рис. 1. Система управління закладами охорони здоров'я

Суб'єкт управління – це заклади та підприємства, які надають медичну допомогу населенню незалежно від їх форм власності, продавці медичних послуг [2].

Цільове управління об'єктом системи здійснюється на рівні як державного так і місцевого управління. Контроль якості медичних послуг в Україні здійснюють територіальні органи охорони здоров'я: обласні управління охороною здоров'я, лікувально-контрольні комісії, штаби інфекційного контролю. На рівні медичного закладу здійснює керівництво медичного закладу, медична рада, комітет інфекційного контролю, лікувально-контрольні комісії [2].

Медичні послуги надаються на ринках медичних послуг. Ринок медичних послуг – сукупність медичних технологій, виробів медичної техніки, методів організації медичної діяльності, фармакологічних засобів, які реалізуються в умовах конкурентної економіки [3]. Інфраструктура ринку медичних послуг пов'язана з рухом ділових відносин фінансово-кредитних закладів, інформаційних агентств, ярмарків. Даний ринок функціонує завдяки взаємодії попиту, пропозиції, встановлені цін на медичні послуги.

На нашу думку, взаємозв'язок між елементами, що входять до системи управління підприємством сфери охорони здоров'я, може бути описаний представленими функціональними залежностями Y^o_i та X^c_i :

$$Y^o_i = f(x^o_1) > \min (\text{по витратам}) > \max (\text{якість надання послуг}).$$

Таким чином, система управління діяльністю закладів охорони здоров'я дозволяє спроектувати координаційні та оперативні принципи, які направлені на оптимізацію взаємостосунків і підвищення соціальної та економічної ефективності. Реалізація складних задач, що стоять перед системою охорони здоров'я населення вимагає системного підходу, в якому чітко розмежовані функції і компетенції всіх учасників медико-соціального захисту населення. Серед напрямів подальших досліджень на

особливу увагу заслуговують питання формування нових методів управління, що базуються на основі системного підходу для покращення якості надання медичних послуг.

Література:

1. Клименко П.М. Системний підхід до управління закладами охорони здоров'я / П.М. Клименко, В.А. Грабовський // Вісник НАДУ. – 2014. – № 3. – С. 136-141.
2. Джемелінська Л.В. Управління якістю послуг медичного закладу / Л.В. Джемелінська // Сучасні проблеми економіки та підприємництва. – 2014. – Випуск 15. – С. 206-211.
3. Економіка охорони здоров'я: підручник / В.Ф. Москаленко, О.П. Гульчій, В.В. Таран та ін. / під ред. В.Ф. Москаленка – Вінниця: Нова Книга, 2010. – 288 с.
4. Економіка та фінансування охорони здоров'я: навч.-метод. посіб. / Укладачі: А.Г. Ахламов, Н.Л. Кусик. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2011. – 134 с.

Ярмак М. Р., здобувач,

*Харківський національний аграрний університет
імені В. В. Докучаєва,
м. Харків, Україна*

НАПРЯМИ СТРАТЕГІЧНОГО КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проблема конкурентного розвитку, поряд із слабкою державною підтримкою та недостатнім фінансовим забезпеченням, є однією з центральних у діяльності сільськогосподарських підприємств. Це пов'язано з активізацією глобалізаційних процесів, що в найближчій перспективі зумовить посилення конкуренції на аграрному ринку та зростання тиску з боку іноземних конкурентів, які вільно функціонуватимуть на вітчизняному ринку аграрної продукції. Тому питання пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств стають сьогодні вкрай актуальними. При цьому важливим є не лише підтримання достатнього рівня конкурентоспроможності підприємства у поточному періоді, але й забезпечення довгострокового конкурентного розвитку, що є можливим завдяки правильно обраній та реалізованій конкурентній стратегії.

Формування конкурентної стратегії сільськогосподарського підприємства пропонується здійснювати на основі матричного методу, який не втратив популярність і в сучасному стратегічному управлінні [1, с. 135-136; 2, с. 136; 3, с. 503].

Пропонована матриця утворена співвідношенням двох параметрів:

– рівень стратегічної конкурентоспроможності підприємства (КСП), який визначається на основі обчислення інтегрального показника як середньої арифметичної таксономічних показників за функціональними підсистемами підприємства, що формують його конкурентні переваги: фінансовою, маркетинговою, виробничою, розвитку і навчання персоналу;

– стадія життєвого циклу підприємства (ЖЦП), яка ідентифікується за значенням агрегованого індикатора динаміки, узагальнюючого темпи зростання обсягу продажів, середньорічних активів, площі сільськогосподарських угідь, витрат на оплату праці персоналу, що дає можливість відобразити зміни найбільш суттєвих характеристик підприємства в процесі його руху по кривій життєвого циклу.

Матриця складається з дванадцяти квадрантів, об'єднаних у чотири зони (рис. 1).

У підприємств, які позиціонуються у першій зоні, існує потенціал для розвитку конкурентоспроможності. Для кожного квадранта цієї зони пропонуються різні стратегії, які найбільшим чином відповідають стану підприємства: квадрант 1 – стратегія розвитку конкурентних переваг; квадрант 2 – стратегія виживання та

збереження частки ринку; квадрант 4 – стратегія посилення позицій у існуючому бізнесі; квадрант 5 – стратегія захоплення ринкових ніш та освоєння перспективних сфер бізнесу.

Другу групу складають підприємства з обмеженим потенціалом для розвитку конкурентоспроможності. Їм можуть бути рекомендовані наступні стратегії: квадрант 7 – стратегія удосконалення конкурентних можливостей за рахунок оптимізації ланцюга цінності; квадрант 10 – стратегія «останнього тайму»; квадрант 11 – стратегія виходу з кризи конкурентоспроможності через скорочення неприбуткових напрямків.

Підприємства третьої зони мають досить стійку ринкову позицію, тому для них доцільними є наступні стратегії: квадрант 3 – стратегія агресивного захоплення частки ринку; квадрант 6 – стратегія створення додаткового бізнесу; квадрант 9 – стратегія виходу на міжнародні ринки; квадрант 8 – стратегія злиттів і поглинань.

Підприємства, які потрапили у четверту зону (квадрант 12), знаходяться на стадії спаду, проте їхня конкурентоспроможність поки що залишається високою. Для таких підприємств прийнятною може бути стратегія стримування падіння обсягу продажів.

Практичну апробацію запропонованого підходу до вибору конкурентної стратегії здійснено на прикладі 10 вітчизняних сільськогосподарських підприємств, які розташовані у Запорізькій, Полтавській, Харківській та Сумській областях, спеціалізуються на вирощуванні зернових культур та мають спільні ринки збуту. Позиціонування у запропонованій матриці досліджених підприємств у 2015 р. подано на рис. 1.

стадія ЖЦП	спад	10	11	12
	зрілість	7 ПАТ «Агрофірма «8 Березня»	8 ПрАТ «Петромихайлівське», ПрАТ «Єлизаветівське»	9
	зростання	4 ПАТ «Каплинцівське»	5 ПАТ «Велика Круча», ПАТ «Конотопагропостач», ПАТ «Агрофірма «Гюнівська», ПАТ «Дружба»	6 ПрАТ «Агрофірма ім. Г.С. Сковороди», ПАТ «Ульяновське»
	становлення	1	2	3
		низький	середній	високий
		рівень стратегічної КСП		

Рис. 1. Позиціонування досліджених підприємств у матриці вибору конкурентної стратегії

Виходячи з позицій у матриці, можна надати рекомендації дослідженим підприємствам щодо формування конкурентних стратегій. Так, для ПАТ «Каплинцівське», яке знаходиться у квадранті 4, стратегічним напрямком може стати посилення позицій у сфері вирощування продукції рослинництва за рахунок розширення асортименту (наприклад, разом із вирощуванням зерна кукурудзи, сої, озимої пшениці розширювати вирощування олійних культур) та у сфері тваринництва (виробництво молока, м'яса великої рогатої худоби і свинини), а також за рахунок виходу на ще не освоєні географічні регіони (основні ринки збуту підприємства знаходяться в Київській, Черкаській, Житомирській областях).

У квадранті 5 знаходяться підприємства ПАТ «Велика Круча», ПАТ «Конотопагропостач», ПАТ «Агрофірма «Гюнівська», ПАТ «Дружба», для яких

доцільним є дотримання стратегії захоплення ринкових ніш та освоєння нових сфер бізнесу з перспективами зростання. ПАТ «Велика Круча» може реалізовувати цю стратегію за рахунок розширення ресторанного бізнесу, перевагою якого є використання продукції власного виробництва, що відповідає сучасному запиту споживачів на органічну натуральну продукцію. Оскільки підприємство реалізує продукцію лише на території Полтавської області, можна зайняти ринкові ніші і у сусідніх регіонах. Для ПАТ «Конотопагропостач» напрямком реалізації стратегії може бути оптова та роздрібна торгівля сільськогосподарською сировиною, раціоналізація системи збуту у напрямі створення більш вигідних умов для покупців порівняно з конкурентами. ПАТ «Агрофірма «Гюнівська» може освоїти ринкові ніші, вирощуючи разом із озимими також і ярі зернові, соняшник, горох, рапс. Враховуючи високий рівень конкуренції у Запорізькій області, де підприємство реалізує продукцію, доцільним є виведення традиційних продуктів на нові географічні сегменти. Перспективним стратегічним напрямом ПАТ «Дружба» є вирощування крім озимої пшениці, озимого ячменю, ячменю ярого, соняшника такої культури, як льон, що може сприяти інтеграції з підприємствами-покупцями для його подальшого перероблення.

ПрАТ «Агрофірма ім. Г.С. Сковороди» та ПАТ «Ульяновське» займають одну з найуспішніших позицій у матриці, перебуваючи на стадії зростання та маючи високий рівень конкурентоспроможності. Це дає їм можливість інвестувати у інноваційні технології, наприклад, у нові методи внесення мінеральних добрив, здійснити сортооновлення, а також створити додатковий бізнес за рахунок започаткування таких видів діяльності, як виробництво кормів для тварин, введення виробничих потужностей для промислової переробки продукції рослинництва.

ПАТ «Агрофірма «8 Березня», яке перебуває у квадранті 7, має сконцентруватися на удосконаленні конкурентних можливостей, зокрема розширити виробництво молока та свинини за рахунок механізації операцій, підвищення продуктивності праці, а також підвищити ефективність збуту продукції.

ПрАТ «Петромихайлівське», ПрАТ «Єлизаветівське» (квадрант 8), які знаходяться на стадії зрілості та мають значний досвід у сільському господарстві, можуть застосувати стратегії злиттів і поглинань. Наприклад, придбання пекарні, невеликого переробного підприємства або підприємства з виготовлення кормів могло б покращити у майбутньому їх ринкові позиції.

Література:

1. Хоменко О. І. Види стратегій та інструментарій вибору стратегії розвитку підприємства / О. І. Хоменко // Управління розвитком. – 2015. – № 3. – С. 131–137.
2. Гліненко Л. К. Матричні технології формування стратегій підприємства / Л. К. Гліненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 136–140.
3. Селезньова Г. О. Розробка алгоритму вибору конкурентної стратегії підприємства / Г. О. Селезньова, В. В. Сиров // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 10. – С. 500–504.

CROSS-BORDER COOPERATION, DECENTRALIZATION AND REGIONAL ECONOMICS

Bazetskaya A. I., PhD in Economics, Associate Professor,
A. N. Beketov National University of Urban Economy in Kharkov
Kharkov, Ukraine

DEVELOPMENT OF THE REGION IN VIEW OF PSYCHOLOGICAL FACTORS

The most significant factors the influence of which determines the economic behaviour of the individual are his interests, goals and motives creating them. Consequently, the model of economic behaviour of the individual will be developed in accordance with his life goal and worldview, which, in turn, will depend on the interests of the entity and will be influenced by certain motives. As the set of individuals in the long run makes up a socio-economic system of the territory (note that we are interested in the region as a territory), it is logical to assume that the economic behaviour of the region largely depends on the purpose of its development formed on the basis of the amounts of interests and the motives of functioning of this territorial formation. The purpose as the expected result of actions, events and efforts will set the direction of the development of the region and will organize the activities of the subjects of business in its territory. If we consider the regional development as the process of attaining the goal, the algorithm of functioning of a particular individual of the territorial socio-economic formation will depend on what result is expected in case of achieving the goal. We distinguish three main potential targets of regional development. Firstly, it is satisfaction of requirements and needs of the region. Secondly, it is an external target in regard to the region, such as the prosperity of the entire state. In this case, the region functions by performing directives specified outside. Thus, the development of all regions of Ukraine is subject to the achievement of the welfare of the whole country, because Ukraine is a unitary state. Thirdly, the purpose of the regional development may be to maintain the value system of the territorial entity.

If we continue the analogy between the economic behaviour of the individual and the region, it is necessary to bear in mind that the ultimate goal of any development in the region is specified by the influence of interests which, in turn, are determined by the motives of economic entities of the territory. And the motives are governed by social and economic norms accepted in the society. After specifying the mentioned dependence, we can create an algorithm of impact of certain norms, motives, interests and goals of the operation of any territorial entity on the level of socio-economic development of the region. In our view, such an algorithm will significantly contribute to facilitation of the functioning of the regional development management system and to solving problems of different levels of complexity concerning development management (Fig. 1).

From a rational point of view, in the regional development of areas of Ukraine, the targets meeting directly the needs of each region and the growth of country's prosperity should prevail. However, the events that have occurred as a result of the «revolution of dignity», exacerbated a lot of social contradictions, conflict of different value systems, and – as a result – have highlighted the problem of achieving goals related primarily to the maintenance of a certain system of values. Therefore, in the current post-crisis conditions of functioning of the state it is particularly important to consider the impact of ethnic and economic characteristics of the development of regions.

As noted above, the level of economic development of the area always depends on people's goals, defining the functioning of the economy of the region – economic entities. Since in the process of economic activities people often act irrationally, it should be remembered that the «crisis of personal identity» can serve as the starting point for inter-

ethnic conflict, entailing the aggravation of the economic crisis and the rapid fall of incomes of citizens. In the era of globalization, propagated universal tolerance, domination of the policy of multiculturalism, the formation of new multinational companies and so on, there are two important trends: on the one hand, it is mass migration of people from disadvantaged areas in a politically and economically stable ones (in Ukraine we observe the flight from the occupied and annexed territories, the refugees flock to Europe from North Africa and the Middle East); on the other hand – long-lasting financial difficulties among the bulk of the population, and among the well-to-do citizens. These difficulties lead to an increase in unemployment and crime. In Ukraine the number of crimes increased from 505,371.00 to 565,182.00 in 2010-2015, while the number of registered unemployed people in the same period increased by 90.1 thousand people [1]. It is interesting to correlate these data with the statistics on income and living standards of the population for the period of 2010-2015 (Tables 1 and 2).

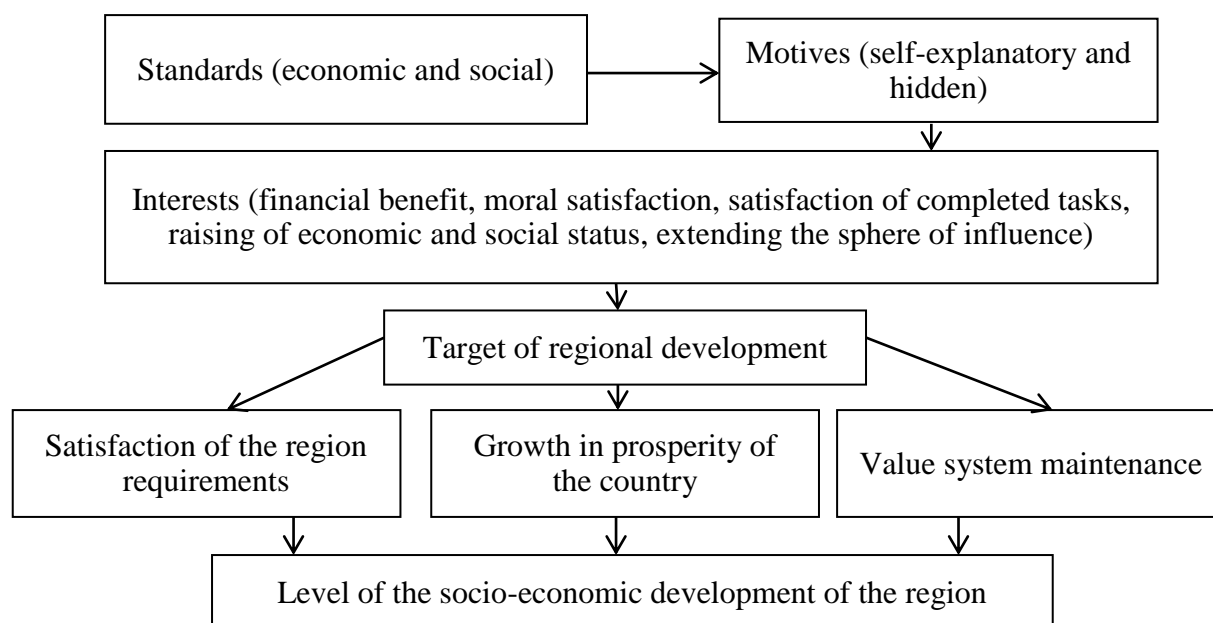


Fig. 1. Algorithm of the psychological factors impact on the level of socio-economic development of the region

Table 1

Distribution of the population by the level of average equivalent total income (excluding the temporarily occupied the Autonomous Republic of Crimea, Sevastopol, and a part of the anti-terrorist operation zone) [1]

Population distribution (%) by the level of average equivalent total income per month, UAH	2010	2011	2012	2013	2014	2015
up to 480,0	0,7	0,2	0,4	0,1	0,1	0,1
480,1–840,0	7,8	4,8	3,2	2,3	1,4	0,9
840,1–1200,0	25,9	18,8	12,6	9,1	7,9	4,8
1200,1–1560,0	27,2	26,7	23,8	21,2	19,2	11,3
1560,1–1920,0	16,5	20	21,2	21,9	23,1	18,2
1920,1–2280,0	21,9	29,5	14,5	16,6	16,5	17,6
2280,1–2640,0	9,3	10,5	11,7	15,9
2640,1–3000,0	5,6	6,8	7,8	11,4
3000,1–3360,0	3,1	4,3	4,6	6,7
3360,1–3720,0	2,1	2	2,5	4,4
over 3720,0	4,2	5,2	5,2	8,7

**Differentiation of the living standard of the population
(excluding the temporarily occupied the Autonomous Republic of Crimea,
Sevastopol, and a part of the anti-terrorist operation zone) [1]**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Population size by the level of average equivalent total income per month, below subsistence minimum:						
Million of people	3,6	3,2	3,8	3,5	3,2	2,5
As a percentage of total population	8,6	7,8	9	8,3	8,6	6,4
Annual average of the subsistence minimum (at an average per one person per month, UAH).	843,2	914,1	1042,4	1113,7	1176	1227,3

Note that the number of the existing population of Ukraine decreased from 45,962.9 thousand people in 2010 to 42,929.3 thousand people in 2015 and the resident population – from 45,782.6 thousand people in 2010 to 42,759.7 thousand people in 2015 [1].

Returning to the negative consequences of ethnoeconomic nature, which directly affect the level of economic development of separate regions and the country as a whole, we note that in order to overcome the economic crisis, developed countries resort to protectionist measures against products of their producers. In Ukraine, by contrast, the government introduces measures opposing the protectionist ones, strongly contributing to the promotion of foreign products on the market.

In summary, we can conclude that the development of the regions in Ukraine often depends not so much on external conditions of functioning of the economy but on the internal psychological mood of economic entities and the system of values which is undergoing significant changes under new political and social conditions being created before our eyes. Therefore, the definition of the vector of development of the regions of Ukraine is impossible without taking into account factors of changing the value system, as well as without a comprehensive assessment of regional development goals.

References:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Бондарев А.К. Этноэкономика в посткризисных условиях / А.К. Бондарев, С.М. Дроздов // Роль финансово-кредитной системы в реализации приоритетных задач развития экономики: материалы 4 (15)-й международной научной конференции. 17-18 февраля 2011 года: сборник докладов. Т. II / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Е. Леонтьева, д-ра экон. наук, проф. Н.П. Радковской. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – С. 239-242.

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ МЕРЕЖЕВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Використання нових інформаційних і телекомунікаційних технологій формує принципово нові умови господарювання, коли всі види ринкової діяльності переносяться в нове мережеве середовище, яке набуває властивостей, відмінних від властивостей ринкової економіки. Мережі є інтегрованими системами, які мають одночасно властивості зовнішньої цілісності і внутрішнього різноманіття; в основі їх інтеграції можуть лежати різні причини: територіальна близькість, галузеві зв'язку, участь в технологічному ланцюжку та ін.

Управління мережевими процесами змінює саму систему підприємництва, структуру внутрішнього бізнес-простору, що пов'язано не тільки з досягненням цілей мережизації як сучасної тенденції, але й з дослідженням цього процесу, удосконаленням форм і механізмів взаємодії, генерацією нових ідей, що сприяють інноваційній модернізації бізнесу. Вирішення цих завдань може бути реалізовано в рамках нової конкуренто-орієнтованої концепції розвитку структури бізнес-простору, заснованої на антимонопольній методології мережевого взаємодії підприємницьких структур в регіоні.

Виникнення мережових підприємницьких структур трансформує сформовану структуру економіки. Разом з тим змінюється і структура її підсистем, включаючи регіональний бізнес-простір [1]. Акцентування і поєднання істотних характеристик сучасного бізнес-простору регіону формують різні типи регіональних бізнес-систем, що трансформують поведінку господарюючих суб'єктів і вимагають адекватних механізмів управління. До основних з них належать такі характеристики.

1. Інституційне середовище.

Зміни, що відбуваються у процесі розвитку бізнес-простору, викликані як об'єктивними, так і суб'єктивними факторами: нестабільність зовнішнього середовища пов'язана, з одного боку, з еволюційним характером перетворень економічних відносин власності, з іншого, з незавершеністю формування функцій держави як гаранта однозначних і універсальних «правил гри». Аналіз взаємодії між господарюючими суб'єктами на сучасному етапі розглядається, перш за все, з позицій розпаду економіки на локальні інституційні середовища, в яких діють правила і норми поведінки, що встановлюються економічними агентами, що входять в мережу контракти відносин. Тому розвиток мережових структур в регіоні складається з підприємницької інфраструктури, що включає законодавчу базу, податковий режим, високий рівень інституційної довіри, доходів населення, що забезпечують попит на вироблений підприємцями продукт, регіональною економічною політикою, рівнем розвитку і характером взаємовідносин регіональної влади і місцевого бізнес-спільноти.

2. Географічне положення і природно-кліматичні ресурси.

Наявність або відсутність природних ресурсів в регіоні стимулює підприємницькі структури, забезпечуючи в результаті розвиток відповідних галузей регіональної економіки. У нових українських російських реаліях бізнес-простір кардинально змінився, що зумовило необхідність внесення змін в його структурний аналіз саме з конкурентних позицій. Переструктурування бізнес-простору виражається в просуванні конкурентоспроможних (в т.ч. в міжнародному масштабі) суб'єктів економіки, основним критерієм відбору яких стає не тільки виробнича ефективність, заснована на пошуку економічно оптимальних комбінацій розміщення ресурсів, скільки орієнтація окремих економічних агентів (галузей, фірм, територій) на отримання інноваційного виграшу від

використання людського, інтелектуального капіталу. Такими суб'єктами стають підприємницькі структури, які утворені та ефективно функціонують в результаті мережевої взаємодії: за рахунок використання мережевого ресурсу партнера, заснованого на соціальному капіталі, високому рівні довіри, а також в умовах, коли приватні інтереси окремих господарюючих суб'єктів приносяться в жертву заради збереження всієї системи, що забезпечує відтворення загальних інтересів. Все це разом стає носієм ефекту синергії, що виникає в виробничо-технологічній структурі за рахунок вираженої інноваційної складової; в організаційно-управлінській – за рахунок явних конкурентних імпульсів, що породжуються цією підсистемою; в інституційній – за рахунок впливу широкої сукупності інститутів.

3. Конкурентна ситуація в регіоні.

Сучасний український бізнес представлено гравцями різного рівня, що взаємодіють один з одним за допомогою обміну інформацією, ресурсами, досвідом і ін. Великі корпорації традиційно домінують організаційно і територіально, що є досить поширеним явищем стосовно різних видів діяльності. Малий і середній бізнес та державний сектор грають підпорядковану їм роль, що проявляється в структурних характеристиках бізнес-простору регіону. Тому мережеві об'єднання підприємницьких структур повинні врівноважити конкурентні позиції різних господарюючих суб'єктів для забезпечення добросовісної конкуренції та обмеження монополістичних тенденцій на ринку. Однак, об'єднуючись в мережі, підприємницькі структури починають набувати значну економічну силу і іноді можуть створити загрозу конкурентним засадам розвитку підприємництва, деформуючи систему економічних відносин. Тому умови конкурентного господарювання мережевих структур і інструменти антимонопольної політики є елементами механізму формування нової економіки.

З розвитком мережевого підприємництва за кордоном вони займають вагоме місце в регіональній економіці за виробничими і фінансово-економічними показниками, і визначають концептуальну основу більшості територій, де вони утворюються.

4. Виробничо-технологічний профіль регіону.

На сьогодні структура регіональної економіки істотно трансформується під впливом нових умов господарювання, що приносять як позитивні, так і негативні зміни. Високий ступінь зносу наявного обладнання; згорання капіталомістких виробництв; прихід інвесторів, що використовують виробничу базу для запуску нових бізнес-проектів, часто працюють на потреби позарегіональних споживачів; неможливість випускати конкурентоспроможний продукт за наявної техніко-технологічної оснащеності виробництва і інші недоліки існуючої виробничої структури регіональної економіки обмежують потенційне зростання і розвиток локальних бізнес-систем. Але нова економіка несе з собою підвищення інформаційної забезпеченості виробничого процесу, можливості технічного переозброєння та інноваційного розвитку виробництва, доступності мережевого ресурсу інших бізнес-партнерів, що знижує індивідуальні витрати підприємців, робить товари і послуги більш якісними і відповідними сучасним потребам, підвищує якість життя.

5. Структура трудових ресурсів.

Розвиток економіки регіону заснований на переважному використанні місцевих кваліфікованих трудових ресурсів, що пояснюється взаємним впливом кількох чинників. По-перше, наявність різноманітних за складом і різних за технологічним рівнем основних бізнес-операцій передбачає широке використання як середньо, так і висококваліфікованих кадрів для розвитку різних форм підприємницької активності. По-друге, традиційна спеціалізація регіону, що склалася на цей момент часу вже дозволила сформувати власну систему підготовки кадрів в рамках державних вищих і середніх спеціальних навчальних закладів, які можуть включати також програми додаткової професійної освіти. По-третє, нові інформаційні технології дозволяють істотно «зблизити» необхідних фахівців, забезпечуючи велику мобільність трудових ресурсів. Крім того, спеціалізація на окремих бізнес-процесах, механізми аутсорсингу, сучасні мережеві технології дозволяють проблеми нестачі кваліфікованих фахівців в регіоні.

Загальні економічні вигоди від формування мереж величезні. Досягнення загального ефекту, спільного результату діяльності створюють передумови для подолання умов невизначеності в новому економічному середовищі, для стабільного розвитку економіки. Тому зростання можливостей для розвитку бізнесу, велика гнучкість і швидка адаптація до зміни попиту, ефективне впровадження і використання інновацій стають перевагами для групи підприємств, які об'єднують сукупний потенціал мережевих партнерів.

Література:

1. Мезоекономіка переходного періода: ринки, отрасли, предприятия / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: Наука, 2001. – 516 с.

Забарна Е. М., д.е.н., професор,
завідувач кафедри,

*Одеський національний політехнічний університет
м. Одеса, Україна*

АКТИВІЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС, ЯК ЧАСТИНИ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Європейський Союз – це найбільший єдиний ринок в світі, який складається з 28 країн та охоплює населення чисельність якого в 11 разів перевищує населення України. Це понад 500 мільйонів споживачів, середній дохід яких складає 39,000 доларів США [1]. Для того, щоб Україна могла ефективно продавати свої товари на цьому ринку, відповідні регламенти, стандарти вимоги щодо товарів мають бути гармонізовані відповідно до вимог ЄС.

Український Уряд, Верховна Рада, громадськість та бізнес повинні працювати разом (рисунок), щоб забезпечити активізацію регіональної складової ефективної торгівлі з ЄС, визначити перспективні напрямки та забезпечити можливість максимального використання регіональних можливостей.

Уряд має цілком та в повному обсязі переглянути закони та адміністративні процедури, змінити їх таким чином, щоб забезпечити відповідність нормам та процедурам ЄС (наприклад, підвищити передбачуваність в бізнесі можна забезпечити через вдосконалення адміністрування бізнесу). Уряд має спланувати, узгодити та впровадити повномасштабну комплексну програму державних реформ, забезпечити необхідну компетентність та ініціативу, спрямовану на забезпечення виконання зобов'язань України в рамках співпраці з ЄС.

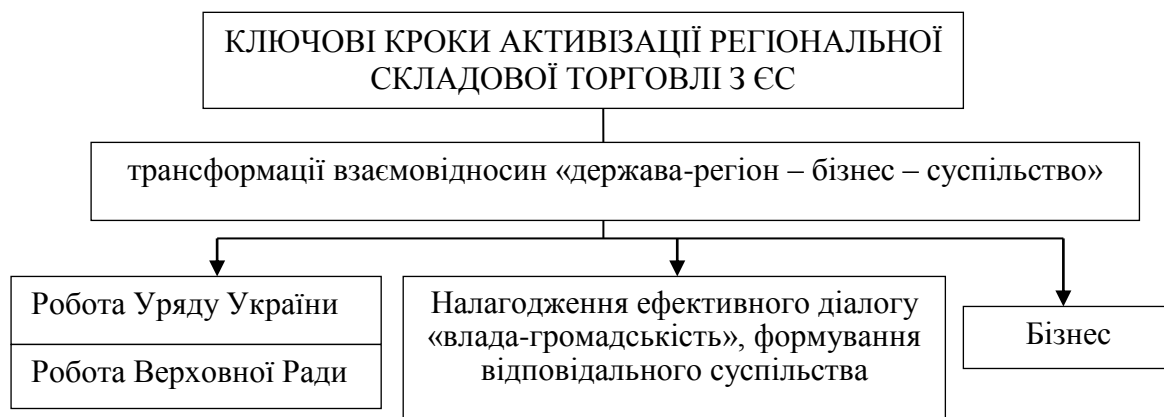


Рис. Дії щодо активізації регіональної складової торгівлі з ЄС

Глибокі реформи передбачатимуть запровадження та реформування значної частини законодавства України. Зрозуміло, що деякі ринкові можливості для українського бізнесу можна реалізувати тільки за умови впровадження необхідного законодавства. Так, наприклад, українські підприємства отримують такі ж умови доступу до ринку державних закупівель ЄС, що й європейські компанії, тільки після того, як Україна сама ухвалить відповідні директиви. Отже, певною мірою, законодавчі реформи мають віддзеркалювати відповідне законодавство ЄС. Більш того, необхідно постійно переглядати українське законодавство з метою відображення змін в директивах ЄС в тих галузях, яких стосується Зона вільної торгівлі. Таким чином, необхідно забезпечити відповідність вітчизняного законодавства вимогам Зони вільної торгівлі для реалізації переваг українського бізнесу та суспільства взагалі. Для цього необхідно вдосконалити існуючі системи та рівень усвідомлення завдань, які стоять перед Верховною Радою, щоб забезпечити відкритість перетворень, ефективне виконання обов'язків по відношенню до країни в сфері захисту національних інтересів та в процесі впровадження відповідного законодавства, в тому числі, налагодження активного продуктивного діалогу влади та суспільства.

Міжнародні торговельні угоди та ефективне внутрішнє бізнес-середовище є важливими складовими економічного зростання і розвитку, хоча самі по собі вони не забезпечують ніякої реальної вигоди. Вигода від торгівлі реалізується підприємствами регіону, які користуються наявними можливостями. Саме тому, регіони мають розробляти, планувати та реалізовувати стратегії, необхідні для того, щоб скористатися відповідними регіональними перевагами та можливостями [2]. З цією метою, доцільним є запровадження таких заходів:

- проаналізувати ринкові можливості та вимоги, яких необхідно дотримуватися для реалізації цих можливостей (надати необхідну інформацію), наприклад, стосовно ринків ЄС для товарів, для яких скасовуються тарифи в рамках ЗВТ;
- проаналізувати які зміни у відповідних секторах необхідно буде реалізувати з часом для того, щоб забезпечити ведення торгівлі з ЄС або в межах України після приведення українського законодавства у повну відповідність стандартам ЄС;
- здійснювати стратегічне планування з тим, щоб скористатися можливостями, що виникатимуть у короткостроковій, середньо та довгостроковій перспективі;
- здійснювати необхідні інвестиції в регіони для активізації роботи підприємств по задоволенню потреб внутрішнього та європейського ринків;
- забезпечувати постійний моніторинг та підтримку можливостей, що відкриваються – наприклад, розсиланням зацікавленим організаціям інформаційних повідомлень про державні замовлення, що пропонуються в країнах ЄС.

Література:

1. Хейліер М., Пятницький В. Торгівля з ЄС в рамках поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі. – СТА. Economic & Export analysts LTD, 2013. – С. 10.
2. Інституційний фактор розвитку регіональних зовнішньоекономічних зв'язків в Україні [Електронний ресурс] / Е.М. Забарна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 1(17). – С. 30-34. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html>

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ МАТЕРІЇ РЕГІОНУ

Сучасні тенденції світової економіки демонструють необхідність ретельного зосередження на розвитку локальних внутрішньо-державних територій. В даному випадку, з урахуванням основних потреб в динамічному соціально-економічному розвитку держави та швидкоплинним тенденціям світової геополітичної ситуації, назріває гостро-актуальна проблема переходу на інвестиційно-інноваційну складову розвитку регіонів України. Значне зосередження ресурсних та виробничих потенціалів в регіонах України, безпосередній вплив на формування ВВП країни, основне забезпечення валютними ресурсами внутрішньої економіки за рахунок ресурсів регіонального аграрного комплексу дозволяє розглядати регіони України у якості потужного інвестиційно-інноваційного середовища для становлення та впровадження вкрай необхідних та довгострокових позитивних змін державної економічної політики.

Поряд з цим, потрібно наголосити на тому що сучасна регіональна просторова структура складається з певних елементів які своєю активністю так чи інакше впливають один на одного. Якщо розглядати цей процес з позиції інвестиційно-інноваційного розвитку то вважається доречним поєднання структурних об'єктів регіону в єдине базове поняття яке буде мати назву інвестиційно-інноваційна матерія регіону. Таким чином, ми повинні дати визначення новій дефініції та провести її характеристику. Отже, інвестиційно-інноваційна матерія регіону (ІМР) це сукупність в регіонально-просторовій структурі реальних та потенційно можливих об'єктів які характеризуються або можуть характеризуватися високим ступенем інвестиційної та інноваційної активності.

Для кожного регіону кількісний та якісний склад а також ступінь активності регіональних об'єктів буде різним та залежатиме в першу чергу від їхньої щільності та активності. Відповідно до цього, щільність інвестиційно-інноваційної матерії регіону (ЩІМР) – це ступінь кількісного зосередження та насиченості регіонально-економічної структури інвестиційно та інноваційно активними елементами. Рівень активності інвестиційно-інноваційної матерії регіону залежить від рівня його інвестиційно-інноваційної щільності через яку є можливість впливати на соціально – економічний розвиток регіону.

Головна мета інвестиційно-інноваційного просторового розвитку це досягнення максимальної щільності ІМР для усунення ефекту фрагментації регіонального середовища який перешкоджає можливості для інвестиційно-інноваційної вертикальної та горизонтальної інформаційно-практичної взаємодії. Головним фактором суцільного покриття ІМ регіону є створення розгалуженої системи інституційного середовища яке здатне координувати та управляти напрямком інвестиційно-інноваційного розвитку. Досягнення ефекту розширення ІМР регіону можливе за умови встановлення ключових напрямків інвестиційно-інноваційного розвитку та знаходження основних важелів активізації ресурсного потенціалу регіонального середовища.

Таким чином, ми повинні виділити основні рівні функціонування інвестиційно-інноваційної матерії регіону рис. 1. Від зазначених рівнів залежить загальна політика та напрямки стимулювання інвестиційно-інноваційної активності в регіоні. Для кожного рівня характерна певна особливість та специфіка впливу на ІМР.

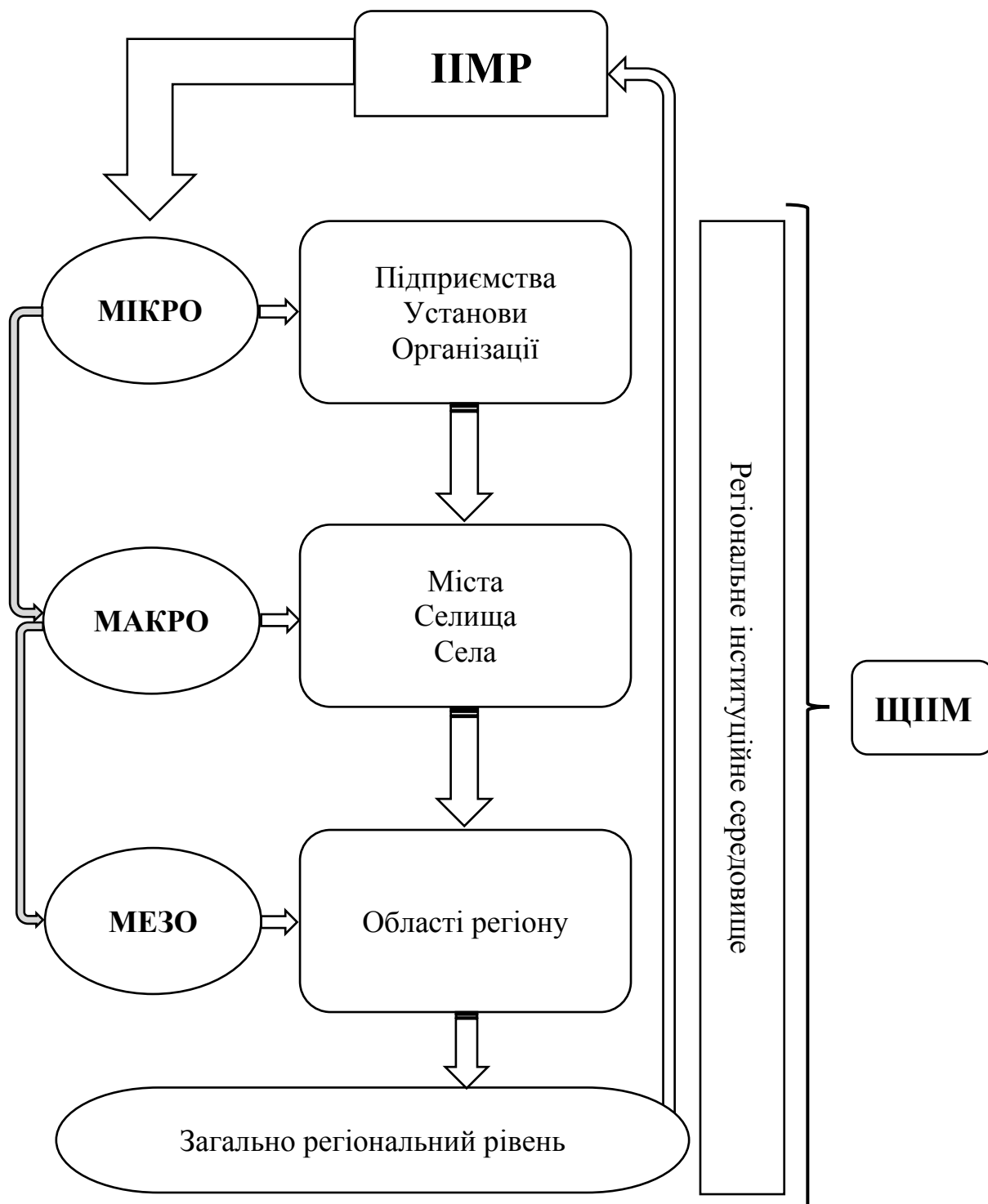


Рис. 1. Рівні функціонування інвестиційно-інноваційної матерії регіону

Особливу увагу слід приділяти інституційному середовищу головна мета якого створення належних умов для розвитку, координації та стимулювання інвестиційно-інноваційної активності регіону на всіх рівнях взаємодії ІІМР. Сучасні механізми запуску інвестиційно-інноваційної активності регіональної матерії вимагають налагодження напрямків взаємодії інституційного середовища з усіма елементами регіональної структури як на вертикальному так і на горизонтальному рівнях. Досягнення оптимальності інституційного охоплення регіональної матерії можливо здійснити за рахунок створення на кожному рівні особливого органу інвестиційно-інноваційної координації.

Знаходження шляхів запуску механізмів розвитку регіонального інноваційно-інвестиційного становлення та перехід на нову доктрину підвищення соціально-

економічних стандартів регіонального відродження вимагає проведення активізації та комплексної мобілізації всього різноманіття ресурсної бази регіону з використанням сучасних методів управління як інноваційною так і інвестиційною діяльністю. З огляду на це, потрібно передбачити та здійснити наступні кроки:

Крок перший: проведення загальної ревізії можливостей регіональної фінансової інфраструктури включаючи потенціал кредитних установ (з вираженням акцентом кредитування інноваційно-інвестиційної діяльності), страхових компаній (страхування від можливих ризиків в інноваційно-інвестиційній сфері), інжинірингових організацій, консалтингових фірм (особливо у сфері інноваційного та інвестиційного консалтингу), розвиток регіональної мережі інноваційно-інвестиційних банків, залучення професійних аудиторських фірм.

Крок другий: активізація та стимулювання науково-дослідних центрів у внутрішньому середовищі підприємств та в цілому у регіональній структурі (з можливістю доступу до сучасних світових інноваційних технологій сучасного нанотехнологічного спрямування).

Крок третій: забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку за допомогою додаткових напрямків залучення фінансування у вигляді кроків до відродження довіри у населення до пайових та приватних пенсійних фондів.

Крок четвертий: створення в регіональній структурі банка інноваційних ідей з забезпеченням міжнародного доступу інвестиційного капіталу до таких ідей.

Крок п'ятий: перегляд та зміна основної стратегії щодо процесу приватизації та післяприватизаційного супроводу підприємств які ведуть та мають можливість вести інноваційно-інвестиційну діяльність.

Література:

1. Гармашова Е. П. Развитие теории инновационных процессов [Текст] / Е. П. Гармашова // Молодой ученый. – 2011. – № 2. Т. 1. – С. 90-94.
2. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К.: Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України, 2014. – 390 с.
3. Глізнуца М. Ю. Визначення складових та оцінка інноваційного потенціалу регіону / М. Ю. Глізнуца // Технологический аудит и резервы производства. – 2016. – № 3/5(29). – С. 11-14.

Кравець І. В., к.е.н, старший викладач,
Житомирський національний агроекологічний університет
м. Житомир, Україна

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Реалізація інноваційних проектів – запорука сталого розвитку суспільства. Інноваційні проекти можуть бути дуже вдалим, а можуть і не виправдати низки економічних та соціальних сподівань, проте їх реалізація необхідна у різних сферах суспільного життя. Задля втілення таких проектів окрім творчої та організаційної складової необхідна ще одна і досить вагома – фінансова. В умовах сучасної децентралізації, коли місцевий уряд наділений значними повноваженнями і можливостями для підтримки таких проектів, не можна ігнорувати можливість співпраці з державним (публічним сектором) через механізм публічно-приватного партнерства (ППП).

ППП є універсальним механізмом, що дозволяє реалізувати потенціал приватно підприємницької ініціативи, зберігаючи при цьому контрольні та регулюючі функції

держави в соціально значущих секторах економіки. При цьому на відміну від приватизації, як форми передачі державної (муніципальної) власності у власність юридичних і фізичних осіб, партнерство дозволяє зберігати право власності за державою (місцевим самоврядуванням), хоча при цьому в рамках державної (муніципальної) власності відбуваються істотні інституціональні перетворення, що дозволяє розширити участь приватного бізнесу у виконанні частини соціальних, економічних, організаційних, управлінських та інших функцій держави та місцевого самоврядування [1, с. 555].

Розвиток ППП в Україні офіційно почав свій відлік тільки в 2010 році, з прийняттям Закону України «Про державно-приватне партнерство». В даному законі зазначено, що державно-приватне партнерство – це така система відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та користуванні (експлуатації) такими об'єктами [3].

Сумісне, публічно-приватне управління інноваційними проектами у стратегічно важливих для держави сферах (освіта, охорона здоров'я, національна та продовольча безпека, транспортна та соціальна інфраструктура) сприяє вдосконаленню всього процесу управління такими організаціями, що веде до отримання максимальних вигід при мінімальних витратах та ризиках (табл. 1).

Таблиця 1

**Переваги ППП для державного та приватного сектора
в сфері впровадження інноваційних проектів**

Переваги ППП для державного партнера	Переваги ППП для приватного партнера
Активізація ефективних інвестиційно-інноваційних процесів у різних секторах економіки	Прибуток
Ефективне управління майном	Доступ до нових сфер бізнесу
Збереження та створення робочих місць, підвищення кваліфікації персоналу сфери відносин ІВ та оцінки інноваційних проектів	Додаткові гарантії повернення інвестицій у визначений термін та розподіл прибутку
Скорочення фінансування на незапрошені ринком наукові розробки	Отримання кредитів на створення запрошеного ринком інноваційного продукту під державні гарантії
Економія фінансових ресурсів	Підвищення ефективності витрат
Соціальний аспект	Ефективне використання комерційних можливостей

Ефективна взаємодія в межах національної інноваційної системи органів державного управління, наукових установ та бізнес-структур є важливим чинником створення науково-технологічних переваг країни в умовах активізації глобалізаційних та інтеграційних процесів. Наразі в Україні процес формування інституту ППП за наявності низки проблем знаходиться на початковій стадії.

Основні проблеми реалізації інноваційних проектів через механізм ППП полягають, на нашу думку, в інституціональній та правовій площині (табл. 2). Беручи до уваги низку проблем, з якими стикаються при реалізації інноваційних проектів державний та приватний сектор, необхідно розробити стратегію ППП в контексті інноваційного розвитку, яка б визначала цілі держави, бізнесу та громади, які

передбачатимуть активізацію процесу публічно-приватної взаємодії з метою реалізації (комерціалізації) суспільно значущих інноваційних проектів і програм в різних галузях промисловості та наукових досліджень.

Основними цілями стратегії ППП в контексті інноваційного розвитку є:

- удосконалення законодавчої бази стосовно ППП та інтелектуальної власності з урахуванням інтересів усіх секторів суспільства;
- розробка єдиної концепції реалізації інноваційних проектів через механізм ППП на середньо- та довгострокову перспективу;
- формування регіональних центрів ініціювання й управління інноваційними проектами (комерціалізація ІВ);
- проведення інформаційної й освітньої роботи, дорадництва в рамках просування інноваційних проектів та інституту ІВ;
- інформування громадськості, моніторингу проектів, науково-експертного та іншого супроводу;
- нормативно-правове визначення форм та порядку надання фінансової, організаційної підтримки охорони права інтелектуальної власності на інноваційні продукти.

Таблиця 2

Проблеми реалізації інноваційних проектів на засадах ППП

Нормативно-правові бар'єри	Інституціональні бар'єри
<ol style="list-style-type: none"> 1. відсутність цілісної державної політики щодо ППП та відносин інтелектуальної власності. 2. відсутність (або нестача) типових документів (процедури проведення конкурсу, типового договору з приватним партнером (інвестором/творцем інноваційного продукту), форми оцінки ризиків публічно-приватного партнерства, моніторингу реалізації інноваційних проектів на засадах ППП) 3. відсутність достатніх гарантій приватним інвесторам та справедливого розподілу ризиків 4. потреба удосконалення концесійного законодавства та іншої нормативної бази (зокрема, особливості концесійної діяльності в сфері створення інноваційного, інтелектуального продукту) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. політична нестабільність в Україні, що перешкоджає зростанню довіри приватного сектору до укладання середньострокових та довгострокових контрактів 2. мінливі умови для ведення підприємницької діяльності в Україні, а, отже, додаткові ризики для приватного партнера та інвестора інноваційних проектів 3. неузгодженість діяльності урядових інституцій, які координують політику щодо залучення інвестицій в інновації 4. короткострокова практика бюджетного планування в Україні 5. тривалість існуючої практики проведення конкурсу, ведення переговорів та укладання договору з приватними партнерами (інвесторами та інноваційними підприємствами (стартапами)) 6. брак управлінських навичок та сучасних методик у сфері оцінки ризиків та розвитку відносин інтелектуальної власності

Розкривши суть основних переваг реалізації інноваційних проектів на засадах ППП можна стверджувати, що в цілому, ППП – це позитивна зміна системи господарювання об'єктів, спричинена зовнішнім перетворенням її внутрішніх елементів задля досягнення синергетичного ефекту від взаємодії її економічної, правової та соціальної складових. Взаємодія державного та приватного сектора в межах реалізації інноваційних проектів дозволить приватному партнеру знижувати рівень ризику при реалізації інноваційних проектів за рахунок залучення більш

дешевого капіталу, ніж у ринковому секторі економіки, а також через систему консультацій (дорадництва) впливати на рівень державної участі у фундаментальних і прикладних наукових дослідженнях з урахуванням власних планів розвитку.

Література:

1. Островський І.А., Юхнов Б.Ю. Теоретичні аспекти розвитку публічно-приватного партнерства в Україні / І.А. Островський, Б.Ю. Юхнов // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 555-558, с. 555.
2. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко – К., ФОП Москаленко О.М. – 2011. – 140 с.
3. Про державно- приватне партнерство: закон України від 1 лип. 2010 р., № 2404–VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>>
4. Moszoro Marian (Eds)/ (2009).Implementing public-private partnership in municipalities. Barcelona: IESE Business School – University of Navarra, Spain.

Лашак В. В., д.е.н, доцент,
Крушницький Р. М., аспірант,
*Буковинський університет
м. Чернівці, Україна*

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВОЮ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ТАРИФІВ ЯК ШЛЯХ ДО ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

Україна є однією з найбільш енерговитратних країн світу, її частка у світовому споживанні енергії становить 1,9%, у той час як населення держави складає 1% людства. За останнє десятиліття середня вартість використаних паливно-енергетичних ресурсів в Україні становить близько 25% від обсягу ВВП, до прикладу для Франції, цей показник менший 3 відсотків [1]. Енергоємність валового внутрішнього продукту є найбільшою у Європі. Потреба у якісному, надійному та безперебійному енергопостачанні при енергетичній залежності від Росії виводять фінансово-економічні проблеми енергетичних підприємств в ряд найважливіших. Необхідно врахувати те що галузь є капіталоемкою, а підприємства енергетичної сфери своєю більшістю є природними монополістами до них, переважно, важко застосовувати ринкові механізми.

Висока енергоємність ВВП в Україні є наслідком відставання у темпах оновлення обладнання промислових підприємств, впровадження новітніх технологій. Не менший вплив на вказані вище показники має тінізація економіки, незадовільна галузева структура національної економіки та її орієнтація на експорт. Необхідно згадати що в період централізованого планового управління економікою країни частка вартості енергії у загальних витратах складала: в промисловості – 2,6, сільськогосподарському виробництві – 0,81, будівництві – 1,11, транспорті – 0,64 [1]. Так якщо у 1990-2000 роках питома вага паливно-енергетичних ресурсів у собівартості, зокрема машинобудівної продукції України, складала 5-6%, то зараз вона зросла до 30-50%, що у декілька разів перевищує аналогічні показники закордонних підприємств (таблиця 1). Аналогічна ситуація склалась і в інших галузях, що призводить до неконкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку а також втрат власних внутрішніх ринків збуту.

Звісно що дана проблема не виникла сьогодні, перші ознаки енергетичної кризи в Україні виявились ще на початку 70-х років. Вона проявилась у значному підвищенні фондомісткості виробництва, зростанні питомих витрат енергоресурсів на одиницю виробленої продукції. В ті часи проблеми вирішувались екстенсивним шляхом

розвитку економіки, за рахунок нарощування потужностей енергетичних об'єктів, обсягів споживання нафти і газу [3].

Таблиця 1

Енергоємність української економіки у порівнянні з іншими країнами

Країна	Енергоємність ВВП, кг н.е./дол. США ПКС	ВВП на душу населення, тис. дол. США
Україна	0,75	0,8
Росія	0,65	2,4
Польща	0,27	4,0
Чехія	0,31	5,2
Німеччина	0,23	34
США	0,26	32
Японія	0,22	44

Джерело: [2]

Мало місце також приховане міжгалузеве перехресне субсидіювання за рахунок стримування цін на продукцію окремої галузі, оцінити таке субсидіювання можна методом співставлення:

- темпів росту цін на продукцію даної галузі та темпів зросту цін на продукцію суміжних галузей;
- темпів росту цін на продукцію даної галузі та загального індексу цін в економіці держави і темпів інфляції;
- темпів росту цін на продукцію даної галузі в національній грошовій одиниці та в вільно конвертованих валютах.

Методики оцінки макроекономічних наслідків коливань цін на електроенергію досліджувались в працях Н. Петрова [4], В. Непомнящего [5] та інших авторів. Як справедливо відмічають вчені, за допомогою регулювання рівнів цін на електроенергію держава повинна сприяти стимулюванню розвитку виробництва відповідно до потреб ринку, забезпеченню самофінансування виробництва та підвищенню конкурентноздатності продукції [5, с. 287].

В електроенергетичній галузі існують специфічні особливості які полягають у жорсткому зв'язку часу процесу виробництва енергії та споживання енергії, до факторів, які визначають рівень споживання паливно-енергетичних ресурсів, належать:

- коливання кон'юнктури та погодних умов;
- динаміка народжуваності населення;
- міграції населення;
- зміни у енергоспоживанні окремих груп споживачів;
- зміна промислового та сільськогосподарського потенціалу;
- ефективність різних енергоносіїв з точки зору покриття одних і тих же потреб.

На рівень енергоспоживання безпосередній вплив мають також рівні цін на енергоносії, вони повинні сприяти вирішенню таких головних завдань:

- а) стимулювання розвитку виробництва у відповідності до потреб ринку, забезпечення самофінансування виробництва;
- б) створення бази оподаткування, достатньої для формування державного бюджету, що забезпечує вирішення державою соціальних і виробничих завдань;
- в) забезпечення економічної конкурентоспроможності продукції, що використовується, на відкритому ринку;
- г) стимулювання зростання споживання кінцевої продукції – збільшення доходів виробників та оплати їх праці за рахунок виробництва натуральної продукції [5].

Індекс цін електроенергетичної галузі безпосередньо впливає на процес ціноутворення, формуючи мінімальний рівень собівартості виробництва продукції

для всіх галузей економіки і як наслідок, впливає на величину і динаміку цін на загальнодержавному рівні.

На нашу думку повинен бути комплексний підхід до формування тарифної політики, необхідно враховувати при формуванні тарифної політики обсяги споживання електроенергії, режими електроспоживання в залежності від навантаження енергосистеми, в залежності від забезпечення регіону енергоресурсами, компенсаторні механізми щодо споживання реактивної енергії тощо. Такі підходи є основою диференціації тарифів та не несуть ознак цінової дискримінації. Диференціація обґрунтована відповідними додатковими витратами енергокомпанії і надає споживачеві можливість вибору рівня диференційованого тарифу в залежності від рівня його економічних вигід або технічних особливостей [6].

Світовий досвід вказує на шляхи тарифної диференціації, так, в Іспанії запроваджений головний принцип встановлення тарифів на електроенергію для споживачів: єдині національні тарифи для промислових і побутових споживачів, не зважаючи на ринкові коливання вартості електроенергії по різних енергокомпаніях та регіонах країни. Для усунення фінансових дисбалансів енергокомпаній урядом заснований компенсаційний фонд, кошти якого використовуються для регулювання фінансових втрат енергокомпаній. В Італії встановлені єдині по регіонах країни тарифи для груп споживачів, диференційовані за рівнями електричної потужності, що споживається. В Японії тарифи для промислових і побутових споживачів диференціюються по обсягам споживання електроенергії та регіонам країни, але у межах 10% [7, с. 126].

Отже, трансформаційні зміни в економіці України за останнє десятиріччя супроводжувались невідповідністю темпів зміни ВВП та енергоспоживання, зростанням цін на енергоносії, збільшенням енергетичної складової у собівартості вітчизняної продукції, а також зміною форми власності частки енергетичних підприємств. Ріст обсягів перехресного субсидіювання між категоріями споживачів електроенергії свідчить про те що в основу тарифної політики покладена ідея соціального популізму а не ринкової доцільності.

Література:

1. Україна і світова економіка: оцінка ризиків та рекомендації щодо економічної політики. – К., Альфа-принт, 2012. – 85 с.
2. Немецкая консультативная группа по экономике при Правительстве Украины. «Основы регулирования монопольных отраслей инфраструктуры. Модуль для профессиональной подготовки сотрудников украинско-немецкого исследовательского института». – № 24. Киев, 2010.
3. Ковалко М.П., Денисюк С.П. Енергозбереження – пріоритетний напрямок державної політики України. – Київ: УЕЗ, 2008. – 506 с.
4. Петров Н.А., Гальперова Е.В., Ткаченко Г.Е. и др. Влияние изменения тарифов на электроэнергию на экономику республики Саха (Якутия) // Проблемы прогнозирования. 2008, № 5. – С.74-79.
5. Непомнящий В.А., Рябов В.С. Оптимизация потребительских тарифов на электроэнергию. Энергетика: економіка, технології, екологія, № 2, 2011, с. 58-63.
6. Енергетичні ресурси та потоки. – Під заг. ред. А.К. Шидловського. – Київ: Українські енциклопедичні знання, 2013. – 472 с.
7. Тришин Е.П., Огороков В.Р. Региональный энергетический рынок. – СПб: Издательство «Северная звезда», 2011, – 158 с.

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПОКАЗНИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ (НА МАТЕРІАЛАХ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

В сучасних умовах господарювання стан національної економіки визначається можливостями та перспективами розвитку кожного окремого регіону. Традиційні бюджетні джерела фінансування на сьогодні не в змозі задовільнити всі потреби, що виникають на шляху розвитку регіональних інститутів. Виникає питання активного залучення та ефективного використання інвестиційних ресурсів у різноманітні сфери діяльності, без яких неможливий соціально-економічний розвиток регіону та підвищення якісного рівня життя населення. Саме тому особливої актуальності набуває розробка та реалізація органами державної влади ефективною регіональної інвестиційної політики як однієї з основних складових всієї соціально-економічної стратегії розвитку регіону.

Залучення інвестицій в економіку регіону прямо відображається на загальних фінансово-економічних показниках його діяльності, адже інвестиції спрямовуються в такі галузі економіки, як виробництво, сфера послуг, розвиток інфраструктури та ін., що забезпечує стабільний соціально-економічний розвиток регіону. Як бачимо з таб. 1, приріст капітальних інвестицій у 2015 р. в економіку Закарпатської області зріс майже на третину у порівнянні з 2012-2014 рр., проте обсяг іноземних інвестицій значно скоротився. Причинами цього є нестабільна економічна та політична ситуація, недовершеність законодавчого регулювання, недостатній захист прав іноземного інвестора на території України та ін.

Таблиця 1

Обсяг інвестицій за видами активів за період 2010-2015 рр. [4, 5]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Капітальні інвестиції, тис. грн	2205374	3051927	2736109	2645793	2638670	3778415
Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США	363,7	364,4	348,5	406,4	437,5	334,2

Завдяки активізації економічної діяльності в галузях, на які спрямовані інвестиційні потоки, збільшується показник ВРП – валового регіонального продукту (табл. 2).

Валовий регіональний продукт (ВРП) визначається як сума валової доданої вартості усіх видів економічної діяльності, включаючи також чисті податки на продукцію (за виключенням субсидій) [1].

Проаналізувавши статистичні дані за період з 2004 по 2014 рр., видно що показник ВРП у Закарпатській області є стабільно зростаючим, не зважаючи на періоди спаду інвестиційної активності. Можемо зазначити, що частка інвестицій у процесі виробництва валового регіонального продукту є все ж незначною.

Загалом, показники соціально-економічного становища регіону за останні 3 роки не дуже втішні, проте зміни, що наразі відбуваються в економічному та політичному житті держави, дають змогу спрогнозувати значні покращення на майбутнє, адже за періодом рецесії завжди слідує період експансії, при якому збільшується рівень виробництва, доходу та зайнятості населення (табл. 3).

Таблиця 2

**Показники валового регіонального продукту Закарпатської обл.
за період 2010-2015 рр. [2]**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Усього, млн грн	5297	6700	8185	10508	13208	12542	15299	18054	21404	21400	24120
На 1 особу, грн	4237	5373	6576	8452	10626	10081	12278	14455	17088	17044	19170
У відношенні до поперед. року, %	106,4	98,5	106,6	108,2	103,9	82,1	107,7	104,7	103	100,6	102,8

Таблиця 3

Основні показники соціально-економічного становища Закарпатської області [3]

	2014	2015	січень - листопад 2016
Виконано будівельних робіт, млн. грн	406,5	619,7	562,5
Обсяг експорту товарів зовнішньої торгівлі, млн. дол. США	1292	1023,9	949,1
Обсяг імпорту товарів зовнішньої торгівлі, млн. дол. США	1629,3	1044,6	922,3
Оборот роздрібною торгівлю, млн. грн	20200,4	24749,6	24040,4
Індекс інфляції по області, %	102,7	144	100,7
Середня заробітна плата, грн	2691	3234	4465
Рівень безробіття, % від заг. чисельності населення працезд. віку	0,013	0,011	0,014
Чисельність населення, осіб	1259,7	1259,3	1259,7

Головне завдання інвестицій у сучасних економічних умовах повинно бути спрямоване на активізацію інноваційної діяльності та використання останніх науково-технічних розробок у сфері виробництва, створення та надання послуг, управлінських технологій тощо. Така цілеспрямована діяльність дозволить вивести вітчизняну економіку на конкурентоздатний рівень, що на шляху до інтеграції в Європейську економічну спільноту є дуже важливим кроком.

Головними завданнями на цьому шляху є покращення інвестиційного іміджу держави, створення сприятливого бізнес-клімату на всій території відповідно до економічної спеціалізації її окремих регіонів, а також не допущення відтоку якісного людського капіталу за кордон шляхом підвищення рівня життя населення та створення відповідних умов для професійної реалізації в межах держави.

Література:

1. Головне управління статистики в Закарпатській області. Методологічні пояснення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/nac_rah/metodology.pdf
2. Головне управління статистики в Закарпатській області. Статистична інформація: Національні рахунки. Валовий регіональний продукт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/nac_rah/val_reg_prod.pdf
3. Головне управління статистики в Закарпатській області. Статистична інформація: Соціально-економічне становище Закарпатської області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/zakrp/zakrp.html>
4. Головне управління статистики в Закарпатській області. Статистична інформація: Прямі іноземні інвестиції в економіці області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/zez/2015/prjami_invest_1995-2015.pdf

5. Головне управління статистики в Закарпатській області. Статистична інформація: Капітальні інвестиції за джерелами фінансування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/statinfo/invest/2015/cap_invest_fin_2010-2014.pdf

Приходченко Т. А., к.е.н., доцент,
докторант кафедри,
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

РЕФОРМА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ, ДОСЯГНЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ

Український уряд 1 квітня 2014 року ухвалив Концепцію реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади, що стала стартом важливої для України реформи – децентралізації влади. [1] Це була вже третя спроба розпочати таку потрібну для країни реформу після першого етапу революційних перетворень у системі управління, які відбулися ще 1990 року, коли Україна ухвалила свій перший закон про місцеві ради народних депутатів, місцеве та регіональне самоврядування. Так, у 2014 рік Україна ввійшла формально дуже централізованою, а реально дуже регіоналізованою державою зі слабким місцевим самоврядуванням та загостренням міжрегіональних відмінностей. Формально жорстка вертикаль виконавчої влади в особі місцевих державних адміністрацій (МДА) була політичною вертикаллю, а голови МДА представляли радше інтереси регіональних еліт, а не держави. Саме тому позиції голів МДА у буремні дні лютого-березня 2014 року були різними, а голова Ради міністрів АРК, голови Севастопольської МДА, Донецької та Луганської ОДА не просто не змогли втримати ситуацію під контролем, а й почасти самі були ініціаторами сепаратистських дій.

Отже, за 25 років незалежності в Україні так і не було сформовано єдиного українського простору на всій її суверенній території, і міжрегіональні відмінності використовувалися не для посилення конкурентоспроможності України, а для її ослаблення. На цьому тлі здавалося, що агресія Росії буде просто руйнівною для України, і протиставити їй ми нічого не зможемо. Але 2014 року уряд здійснив кроки, які в умовах війни можуть здатися алогічними і небезпечними для існування самої держави: оголосив про проведення широкої децентралізації влади та формування нової державної регіональної політики, базованої на європейських традиціях і партнерстві у регіональному розвитку між державою, регіонами та громадами.

Фактично 2014-2015 роки стали роками бурхливого старту децентралізації та реформи державної регіональної політики. Протягом двох років було ухвалено все необхідне для добровільного об'єднання громад базове законодавство, здійснено реформу міжбюджетних відносин, проведено децентралізацію у сфері будівельного контролю та надання адміністративних послуг, сформовано законодавство щодо державної регіональної політики та фінансування регіонального розвитку не на основі лобізму та лояльності до правлячої партії, а на основі формули, підходів та найкращих практик Європейського Союзу. За менш як півроку 2015-го було створено 159 об'єднаних територіальних громад (ОТГ), 2016 року до них долучилося ще 198, і на початок 2017-го маємо вже 367 ОТГ. [2] За темпами добровільного процесу укрупнення одиниць базового рівня місцевого самоврядування Україна показала дуже хороші результати, що викликало захоплення в наших європейських партнерів, які, відверто кажучи, уже втомилися від українських обіцянок, що ніколи не реалізуються.

У результаті бюджетної децентралізації місцеве самоврядування істотно збільшило свої бюджети, а бюджети ОТГ зросли в кілька разів у порівнянні із сумами бюджетів

громад, що увійшли до об'єднаної громади. Здавалося, все йде досить успішно, реформа набирає обертів. Але нині маємо ситуацію, яка відома всім, хто бодай раз щось упроваджував у життя, – це супровід упровадження реформи і вирішення проблем, що виникають.

Абсолютно нормально, що у процесі реформи виявляються точкові проблеми, яких або не було передбачено у процесі її підготовки, або вони виникли в результаті політичних компромісів при ухваленні тих чи тих нормативних актів, або є наслідком інституційної неспроможності окремих органів чи їхніх посадових осіб працювати в нових умовах за новими правилами. Саме тому у процесі реформи мають відбуватися постійний моніторинг її впровадження, аналіз проблем, що виникають, та пошук і ухвалення рішень для швидкого розв'язання проблем. Насамперед це має робити орган, відповідальний за проведення реформи. Зазвичай у будь-якій країні світу, де проводилися подібні реформи, таким виконавчим органом було конкретне міністерство, а політично/ідеологічно координував проведення реформи спеціально сформований комітет/комісія/рада на чолі з прем'єром. Цей орган мав повноваження в режимі реального часу погоджувати всі необхідні для впровадження реформи проекти рішень та координувати діяльність міністерств і відомств з тим, щоб галузеві дії не розвалювали головну системну реформу. На жаль, в Україні такого політичного/ідеологічного органу сформовано не було.

Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року (ДСРР-2020) [3] містить дуже правильну ідею регіонального розвитку – поширення впливу міст на навколишні сільські території. У Методиці формування спроможних територіальних громад, затвердженій постановою уряду від 08.04.2015 р. № 214, записано правильні речі: «...Формування спроможних територіальних громад здійснюється у такій послідовності: 1) визначення потенційними адміністративними центрами міст обласного значення та населених пунктів, що мають статус районних центрів, та зон їх доступності...». [4] Але фактично міста обласного значення виключено з процесу об'єднання через позицію Центральної виборчої комісії (ЦВК), яка вважає, що для утворення ОТГ навколо міста обласного значення перед цим мають бути змінені межі району, який оточує це місто! Хоча, насправду, навколо міста є межі сільрад, і міська територіальна громада межує з сільськими територіальними громадами. При цьому ніхто не може вплинути на ЦВК, і близько 30 ОТГ, які створені навколо міст обласного значення і які можуть бути якраз найбільш спроможними в реалізації положення ДСРР-2020 щодо поширення позитивного впливу міст на навколишні сільські території, так і залишилися створеними на папері.

Такий підхід демотивує людей, бо сотні сіл, які могли б уже 2016 року поліпшити свою інфраструктуру, отримати кращі публічні сервіси, так і залишилися на узбіччі. Ще кілька десятків утворених ОТГ також залишилися без виборів і втратили можливості для свого розвитку лише тому, що їх утворено з сільрад, які знаходяться в різних районах. Через дії ЦВК, через згадане вище тлумачення нею закону сотні тисяч українських громадян не змогли скористатися перевагами від децентралізації влади.

Для розв'язання цієї проблеми народні депутати 9 грудня 2016 року зареєстрували новий законопроект – № 5520 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей добровільного об'єднання територіальних громад, розташованих на територіях суміжних районів». Але якщо темпи розгляду цього документа будуть повільними, то утворення ОТГ навколо міст обласного значення, так само як і на межах районів, Україні не бачити і в 2017 році. А було б дуже бажано, аби вибори в цих давно утворених ОТГ відбулися у першому півріччі, щоб із липня 2017 року вони могли жити і працювати в нових для сільських територій бюджетних відносинах. Дійсно, ухвалення даного законопроекту є вкрай важливим для вирішення проблеми створення ОТГ на основі міст обласного значення та з громад суміжних районів. Для його проходження у Верховній Раді потрібна зрозуміла позиція уряду, урядова і громадська підтримка.

Таким чином, незважаючи на успішний перебіг децентралізації та реформи державної регіональної політики впродовж 2014-2016 років, в 2016-му почали яскраво проявлятися загрози успішному проведенню цих реформ. Особливо вони увиразнилися в другій половині 2016-го і під час ухвалення Державного бюджету України на 2017 рік. Уряд так і не створив системи оперативного реагування на виклики, що виникають при проведенні реформи і не здійснював належного супроводу потрібних для реформи законопроектів у Верховній Раді України, а вона не проявила активності в оперативному розгляді законопроектів, що потрібні реформі. Ухвалені рішення щодо субвенцій у 2017 році на підтримку об'єднаних територіальних громад, розвитку окремих територій та Державний фонд регіонального розвитку узагалі суперечать концепції реформи децентралізації, базовим законам про добровільне об'єднання громад та про засади державної регіональної політики України, а отже, мають бути переглянуті. Отже, 2017 рік може стати переломним у реформі децентралізації, при цьому перелом може бути в обидва боки.

Література:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 333-р «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» від 01.04.14 р. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p>
2. Сайт «Децентралізація влади». – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua>
3. Постанова Кабінету Міністрів України № 385 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 06.08.14 р. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p>
4. Постанова Кабінету Міністрів України № 214 «Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад» від 08.04.14 р. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-p>

Прокудін Г. С., д.т.н., професор,
Чупайленко О. А., к.т.н., доцент,
Дудник А. А., асистент,
*Національний транспортний університет
м. Київ, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ У ТРАНСПОРТНІЙ СФЕРІ

Сучасним напрямленням підвищення конкурентоспроможності є створення транспортно-логістичних кластерів. Транспортно-логістичний кластер (ТЛК) – це сукупність регіональних автотранспортних підприємств, представників-підприємств інших видів транспорту, логістичних фірм, ліцензійних складів, органів місцевої влади та науково-дослідних інститутів у формі асоціативного утворення з адекватним фінансуванням внесками учасників, діючою інфраструктурою, сучасними комунікаційними зв'язками, які посилюють взаємодію та переваги в порівнянні з іншими конкурентами, що дозволяє підвищити інвестиційну привабливість та стійкий розвиток регіональної території [1].

Прикордонні ТЛК формуються на основі транспортних вузлів на перетинах великих міжнародних транспортних коридорів з державними кордонами. Прикордонні ТЛК мають, як правило, вантажну спеціалізацію. Історично прикордонні ТЛК розвивалися на основі залізничних прикордонних переходів, проте, на даний час операції вантажного автотранспорту в багатьох ТЛК сумірні з залізничними, або

навіть перевершують їх. Прикладом прикордонного ТЛК може слугувати транспортно-логістичний кластер «Падборг» (Данія). Він сформувався на прикордонному переході між Данією і Німеччиною. Нині близько 5000 вантажівок щодня зайняті в транспортно-логістичних операціях в ТЛК «Падборг». На даний час «Падборг» став найбільшим транспортно-логістичним кластером в Данії, а в сфері логістики міжнародних перевезень продовольчих товарів вийшов на першу позицію в Північній і Центральній Європі [2].

В Україні перші спроби запровадити концепцію бізнес-кластерів почалися у 1998 р. Ця концепція була повністю новою для України на той час [2]. Прикладом транскордонного кластеру за участю України може бути транскордонний кластер підприємств «Карпати», який розташований та діє з 2004 р. в Ужгородському та Берегівському районах Закарпатської області України та на сусідніх прикордонних територіях Угорщини і Словаччини. Діяльність даного транскордонного кластеру спрямована на розвиток підприємництва, заплановане фінансування з джерел ЄС, відповідних національних, регіональних та місцевих бюджетів [2]. Ще один транскордонний транспортно – логістичний кластер – це «Південні ворота України» (м. Херсон), який включає порт і системи різних видів транспорту, які забезпечують експортно – імпорتنі потоки України [3].

Дослідження показують, що для оптимізації роботи у транскордонному ТЛК з клієнтами чи замовниками, доцільно сформувати в кожному транспортно – логістичному кластеру сервісну систему, у тому числі логістичну систему, акцентуючи увагу на підвищенні ефективності міжнародних транспортних перевезень.

Доцільно також, за прикладом прикордонних кластерів Львівської, Волинської, Закарпатської областей України та сусідніх воєводств Польщі, створювати систематизовану транскордонну інформацію щодо підвищення ефективності транспортно-логістичних систем країн. Дана інформація сприятиме покращенню міжнародної комунікації різних форм транскордонного співробітництва за участю прикордонних регіонів України.

Все більше знаходить визнання, що регіони, на території яких створюються кластери, становляться лідерами економіки тієї чи іншої держави. Саме ці регіони починають визначати конкурентоспроможність національної економіки за рахунок розвитку саме тих галузей народного господарства для яких існують певні переваги.

Основними детермінантами для формування та ефективного розвитку транспортно – логістичних кластерів в регіонах є:

- 1) наближення до ринків;
- 2) забезпечення спеціалізованою робочою силою;
- 3) економія за рахунок масштабів виробництва;
- 4) зниження вартості операцій;
- 5) повний доступ до інформації;
- 6) залучення до співробітництва фірм, що розташовані на території регіону.

Враховуючи, що найважливішими цілями кластерізації є отримання прибутку, який за своїм розміром перевищує суму прибутків структурних підрозділів (або окремих підприємств) є досягнення надійності та стабільності їхньої господарської діяльності, забезпечуючи при цьому додаткові робочі місця в регіоні свого функціонування.

Прикордонний транспортно-логістичний кластер – це сукупність автотранспортних підприємств, представників-підприємств інших видів транспорту, ліцензійних складів, органів місцевої влади та науково-дослідних інститутів у формі асоціативного утворення з адекватним фінансуванням внесками учасників, діючою інфраструктурою, сучасними комунікаційними зв'язками, які посилюють взаємодію та переваги в порівнянні з іншими конкурентами, що дозволяє підвищити інвестиційну привабливість та стійкий розвиток регіональної території за рахунок підвищення ефективності міжнародних транспортних перевезень. Механізм функціонування транспортно-логістичних кластерів повинен включати підтримку місцевою владою, координацію дій їх учасників, контроль за

входженням на ринок послуг нерегіональних автоперевізників, неподільність головного інтересу учасників; при цьому автопідприємство виступає провідною ланкою даного структурного утворення і його робота базується на контрактних умовах, режиму економії, оперативному формуванню маршрутів руху та інших організаційно-економічних факторах. Розвиток транспортно-логістичних кластерів формується на принципах: постійного корегування перевізного процесу; пропорційного розвитку, гармонізації інтересів і стимулюванні учасників перевізного процесу; гнучкості; логічності; послідовності; узгодженості; надійності; адекватної якості; відкритості; прогресивності; відповідності державній транспортно-економічній політиці та ефективності.

Подальший розвиток та географічне поширення процесів транспортно-логістичної кластеризації в Європі, без сумніву, повинно охопити Україну, де портові ТЛК можна формувати в зоні Великої Одеси (порти Одеса, Іллічівськ, Південний); Миколаєва-Херсона; Севастополя-Ялти-Феодосії-Керчі; Маріуполя-Бердянська. Є підстави для створення прикордонних (Ужгород, Ковель, Львів тощо), та регіональних ТЛК (у Києві, Донецьку, Харкові, Дніпропетровську), а також мультипортів – гейтвеїв та стикових портів. Враховуючи проходження територією України чотирьох з десяти Пан'європейських транспортних коридорів (№ 3; № 5; № 7; № 9) та чотирьох трансконтинентальних транспортних коридорів (Європа – Азія, TRACEKA, Балтика – Чорне море, Чорноморське транспортне кільце), а також надзвичайно вигідне транзитне положення України (найвищий коефіцієнт транзитності серед держав Європи за дослідженнями британського інституту Rendall) можливо говорити про створення на території України мережі головних та основних транспортно-логістичних кластерів, як інтегральної складової частини Пан'європейської мережі ТЛК [3, 4].

Ефективність транспортно-логістичного кластеру – це відносний показник, що показує співвідношення результатів і витрат, пов'язаних з використання засобів виробництва, робочої сили, підприємницьких здібностей при наданні транспортних послуг певної якості в умовах лімітованих ресурсів і безмежних потреб. Таким чином, підвищення ефективності функціонування вантажних автотранспортних підприємств і об'єднання їх наряду з іншими підприємствами у транспортно-логістичний кластер сприятиме якісно новому рівню розвитку взаємозв'язків між підприємствами регіону, в тому числі транспортних логістичних технологій, покращенню інвестиційної привабливості та території.

На прикордонних територіях пропонується розвивати транскордонні транспортно-логістичні кластери на основі урахування наступної сукупності факторів: показників перевезень, інноваційності рухомого складу, розвиненості транспортної інфраструктури і забезпеченості галузі трудовими ресурсами.

Література:

1. Глушаниця Р. В. Кластерний принцип формування міжнародних стратегічних альянсів / Р. В. Глушаниця // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 3. – С. 38-43.
2. Підвисоцький В. Г. Транскордонні кластери: європейський досвід створення та розвитку / В. Г. Підвисоцький, Т. В. Палпу // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4. – С. 28-35.
3. Демченко В. В. Особливості формування транскордонних кластерів / В. В. Демченко // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 179-186.
4. Якименко Н. В. Аспекти функціонування транспортно-логістичних кластерів в Україні та оптимізація управління їх потоковими процесами / Н. В. Якименко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 38. – 2012. – С. 297-301.

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ОДИН ІЗ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Зміни, що відбуваються в суспільному і, зокрема, в економічному, житті і стосуються більшості країн світу, пов'язані з процесами глобалізації і вимагають впровадження відповідних змін і в сфері управління регіональним розвитком. Розширення кордонів, полегшення торгівельних відносин, обміну капіталом, міграції трудових ресурсів, розвиток інформаційних та комунікаційних технологій, підвищення рівня і якості життя в розвинутих країнах світу вимагають забезпечення максимального використання наявного потенціалу регіонів нашої держави задля забезпечення стабілізації соціально-економічної ситуації в сучасних умовах, подальшого розвитку регіонів на засадах сталості з метою забезпечення процвітання як окремих регіонів, так і держави в цілому та належного рівня і якості життя громадян.

До важливих елементів потенціалу регіонів, які істотно впливають на його успіх належить і наявність стійких та взаємовигідних господарських, економічних зв'язків з іншими регіонами, країнами. Задля збалансованого розвитку регіонів необхідно не лише максимально використовувати наявні у нього ресурси та природні та історико-культурні особливості й традиції, а й можливості співпраці з сусідніми регіонами.

Регіони, що знаходяться на кордоні з сусідніми державами мають в цьому плані значні можливості для транскордонного співробітництва. Така близькість, наявність співпраці з сусідніми регіонами зарубіжних держав можуть стати важливими конкурентними перевагами прикордонних регіонів. З урахуванням євроінтеграційного спрямування розвитку нашої країни особливо це стосується регіонів, що межують з більш розвиненими європейськими державами.

З метою вирівнювання рівня розвитку європейських регіонів, стирання границь між ними, створення єдиної терпимої та процвітаючої Європи в 1980 році була прийнята Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владою, спрямована на більш тісне співробітництво між прикордонними регіонами в сфері економіки, екології, науки, культури. Відповідно до цієї конвенції «транскордонне співробітництво» визначається як будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або властями, які знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, та на укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей [5].

Відповідно до законодавства України транскордонне співробітництво – це спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством [2].

Значна роль транскордонного співробітництва в забезпеченні регіонального розвитку обумовлена його спроможністю до мобілізації та найбільш повного та ефективного використання потенціалу регіону, поєднання ресурсів та можливостей сусідніх регіонів для вирішення спільних проблем, ознайомлення та використання позитивного досвіду організації суспільного та економічного життя, вирішення проблем регіонального розвитку.

Відповідно до законодавства України транскордонне співробітництво може здійснюватися: в межах створеного єврорегіону; шляхом укладення угод про транскордонне співробітництво в окремих сферах; шляхом встановлення та розвитку взаємовигідних контактів між суб'єктами транскордонного співробітництва [2].

В залежності від цілей, завдань, характеру транскордонного співробітництва виділяють такі форми співпраці: одноразові заходи, спрямовані на реалізацію певної мети; довготривала транскордонна співпраця, яка ґрунтується на використанні внутрішніх переваг і можливостей прикордонних регіонів; транскордонна діяльність, що заснована на розробленій транскордонній або міжрегіональній стратегії налагодження взаємовідносин у різних сферах; співробітництво самостійних та незалежних учасників, що відбувається під контролем уповноважених органів влади та самоврядування; прикордонна торгівля та співробітництво в галузі виробничої інфраструктури [3, с. 4].

Вивчення досвіду транскордонного співробітництва України та ЄС, свідчить, що здебільшого воно відбувається в таких формах, як: програми сусідства; діяльність єврорегіонів; діяльність міжнародних регіональних організацій та асоціацій; міжрегіональна співпраця; програми прикордонного співробітництва у межах європейського сусідства та партнерства [4, с. 137].

Однією з найбільш поширених і відомих форм транскордонного співробітництва нашої держави з сусідніми європейськими країнами є створення та забезпечення діяльності єврорегіонів. Така форма співпраці є досить успішною, дає можливість для розвитку і реалізації потенціалу регіонів, підвищення їх конкурентоспроможності.

Співробітництво у межах єврорегіонів сприяє залученню іноземних інвестицій, дає поштовх розвитку виробництва, забезпечує реалізацію ідеї транспортних коридорів. Саме під впливом активізації спілкування з населенням суміжних територій держав-сусідів в останні роки транскордонні зв'язки поглиблюються. Вони масштабніші, всебічніші і змістовніші, глибше охоплюють господарську сферу діяльності певної держави. З формуванням транскордонних об'єднань відкриваються ширші можливості в галузях: економіки, транспортних перевезень, охорони довкілля, енергетики, культури, розвитку підприємництва і модернізації інфраструктури, боротьби зі стихійними лихами тощо. Створюються можливості для оперативнішого реагування на потреби ринку, зокрема у межах відповідного транскордонного об'єднання [4, с. 137-138].

Вказані переваги пояснюють значну популярність створення єврорегіонів, проте, окрім них існують і інші форми транскордонного співробітництва, що мають значний потенціал для посилення регіонального розвитку. До таких форм відносять транскордонні кластери, ЄУТС, ОЕС, транскордонні інноваційні проекти, транскордонні промислові парки і зони, транскордонні партнерства, клондайкінг, прикордонна торгівля та інші, із впровадженням яких не тільки удосконалюється механізм забезпечення конкурентоспроможності прикордонних територій, усуваються наявні проблеми транскордонної співпраці, але й розширюються можливості (за умови створення належного правового поля) та змінюється бачення сутності єврорегіонального співробітництва [6, с. 9].

Отож, для подолання існуючих на сьогодні в економічному та суспільному житті регіонів нашої держави кризових явищ, необхідно використовувати всі наявні ресурси та можливості, в тому числі вишукуючи та використовуючи нові форми управління регіональним розвитком, налагодження міжрегіональних зв'язків. Однією з таких форм, що набуває особливої актуальності в сучасних умовах, зважаючи на євроінтеграційне спрямування розвитку нашої держави, є транскордонне співробітництво прикордонних регіонів, що межують з європейськими державами. При цьому, слід максимально розширювати і спектр форм транскордонного співробітництва, використовуючи при цьому всі передбачені нормативно-правовими документами форми співпраці, що можуть бути корисними для регіонального розвитку.

Література:

1. Журба І. Є. Стратегія розвитку транскордонного співробітництва як чинник конкурентоспроможності регіонів України / І. Є. Журба // Проблеми розвитку

внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. научн. трудов. Часть 1. – 2007. – С. 113-120.

2. Закон України «Про транскордонне співробітництво» № 1861-IV від 24 червня 2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>
3. Куліш Н. В. Транскордонне співробітництво регіонів України / Н. В. Куліш, В. Г. Герасимчук // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2009. – № 9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2009_9.pdf
4. Олійник Ю. Транскордонне співробітництво як чинник відносин асоціації України та ЄС / Ю. Олійник // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку. – 2013. – Вип. 25. – С. 135-140.
5. Реутов В. Є. Транскордонне співробітництво регіонів України: теоретико-практичні аспекти розвитку / В. Є. Реутов // Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_12_60
6. Розвиток транскордонного співробітництва: науково-аналітична доповідь НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»; наук. редактор В.С. Кравців. – Львів, 2016. – 125 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).

ENVIRONMENTAL ECONOMICS AND CURRENT ENVIRONMENTAL ISSUES

Аніщенко В. О., к.т.н., доцент,
*Академія Державної пенітенціарної служби,
м. Чернігів, Україна*

СУДОВА ЕКОЛОГІЧНА ЕКСПЕРТИЗА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Постійне зростання споживання природних ресурсів, інтенсивний розвиток енергетики, використання застарілих технологій в промисловості, сільському господарстві, збільшення територій, що відводяться під сміттєві звалища, вирубка лісів, несанкціоновані видобутки корисних копалин все більше впливає на якісний стан довкілля, спричиняє посилення антропогенного навантаження на природне середовище, викликає нові загрози здоров'ю та життю не тільки людини, але ставить під загрозу існування різних видів рослин і тварин.

У зв'язку з цим найважливішою складовою частиною політики України повинна стати екологічна безпека, що є складовою національної безпеки держави, основним завданням якої є покращення стану захищеності життєво важливих екологічних інтересів і прав особистості, суспільства, держави за рахунок підтримки на екобезпечному рівні показників якості стану всіх складових довкілля шляхом постійного вдосконалення механізму управління в галузі екології.

Безумовно однією з пріоритетних функцій держави повинна бути саме екологічна, сутність якої полягає у забезпеченні науково-обґрунтованого співвідношення екологічних та економічних інтересів суспільства, створенні необхідних гарантій для захисту прав людини на сприятливе для її життєдіяльності середовище [1]. Екологічну функцію держава реалізує через застосування певних еколого-економічних, організаційно-правових, політичних інструментів механізму управління соціо-еколого-економічних систем (СЕЕС), до складу яких входять суспільство, природне та штучне довкілля, різні галузі промисловості.

Еколого-економічний механізм управління в галузі екології, екологічної безпеки базується на певних правових нормах, що прописані в екологічному праві, спрямовані на регулювання суспільних відносин в царині вивчення, збереження, відтворення природного середовища, включаючи попередження й усунення наслідків господарської діяльності людини (природоохоронне право); раціональне використання природних ресурсів, задоволення потреб та дотримання екологічних прав природокористувачів (природоресурсне право), гарантування екологічної безпеки (право екологічної безпеки).

Правозастосування повинно реалізовуватися за рахунок застосування правового механізму забезпечення охорони довкілля, раціонального виконання природних ресурсів та екологічної безпеки [4], а також на основі вдосконалення правозастосовної практики з метою забезпечення адекватної відповідальності за екологічні правопорушення.

Вагоме значення у вирішенні проблем забезпечення екобезпеки держави має еколого-правова освіта, яка на сьогодні є обов'язковою складовою частиною загальної базової підготовки бакалаврів, магістрів права.

Майже всі країни світу визнали необхідність постійного вдосконалення еколого-правової освіти як засобу для забезпечення соціальної, політичної, економічної, екологічної стабільності своїх держав. На підтвердження цього затверджена певна

кількість правових документів міжнародного рівня, в яких зазначені інтеграційні шляхи стихійного розвитку людства, для реалізації яких потрібні екологічні й правові значення.

Еколого-правова освіта є безперервним процесом виховання, навчання, самоосвіти й розвитку особистості, що спрямована на формування екологічної свідомості, екологічної культури, знань і вмінь, що забезпечують відповідальність за стан довкілля.

Саме еколого-правова освіта дає певні знання для судово-експертного супроводу під час розкриття екологічних правопорушень та злочинів проти довкілля [5]. Судово-екологічна експертиза – практична діяльність, що полягає в дослідженні негативного антропогенного впливу на певні (локальні) об'єкти природного середовища та здійснюється в процесі кримінального, цивільного та адміністративного судочинства. Судово-експертна діяльність в галузі природокористування та охорони довкілля здійснюється в процесі судочинства і полягає в організації та здійсненні судово-екологічної експертизи за певними судовими справами.

Актуальність здійснення судово-екологічної експертизи об'єктів довкілля обумовлена необхідністю встановлення природи і масштабів забруднення об'єктів не тільки довкілля, але й СЕЕС в цілому, а також механізму їх впливу на екосистеми. Аналіз пріоритетних напрямів розвитку судово-екологічної експертизи і розробка на його основі рекомендацій для науково-методичного і нормативно-правового забезпечення судово-екологічної експертизи є важливою складовою їх удосконалення під час розслідування й розкриття екологічних правопорушень [2, 3, 5].

Судово-екологічна експертиза може бути як окремим видом судових експертиз, так і важливою їх складовою. Можна виокремити декілька видів судово-екологічної експертизи соціо-еколого-економічних систем (рис. 1), кожний з яких передбачає створення відповідного експертного напрямку навчання й дослідження.



Рис. 1. Основні складові (види) судово-екологічної експертизи СЕЕС

У зв'язку з цим зростає потреба у висококваліфікованих судових експертах у галузі екології. Експертні висновки повинні давати спеціалісти, які мають глибокі знання в галузі екології, спроможні виявити і оцінити ступінь негативного впливу господарської та будь-якої іншої діяльності на довкілля і при цьому мати гідну юридичну підготовку, а також володіти методами експертного дослідження.

На теперішній час судово-екологічна експертиза проводиться або юристами, які не мають спеціальних знань в галузі екології (в силу цього не спроможні якісно

оцінити зміни, що відбуваються в стані довкілля або його складових компонентів, та кількісно оцінити еколого-економічний збиток наслідків змін), або екологами, які не володіють юридичними знаннями і навичками експертної роботи. Отже, виникла необхідність у поглибленні знань судових експертів через створення системи підвищення їх кваліфікації в галузі екології, екологічного права (особливо в частині екологічної експертизи).

Сучасні експертні дослідження в сфері охорони довкілля, природокористування, забезпечення екологічної безпеки базується на використанні як загальнонаукових, так і спеціальних методів і засобів. Застосовуючи сучасні досягнення науки і техніки для вирішення завдань судово-екологічної експертизи експертам необхідно враховувати й особливості судово-експертних досліджень. Специфіка судово-експертних досліджень пов'язана не тільки з їх процесуальним характером, але й з важливим, визначальним значенням отриманих результатів під час дослідження для розслідування і розкриття екологічних правопорушень. Розвиток судово-екологічної експертизи дозволить кваліфіковано і на сучасному рівні вирішувати завдання щодо встановлення фактичних обставин порушення вимог екологічного законодавства, удосконалити еколого-економічний механізм управління природокористування в Україні.

Література:

1. Аніщенко В.О. Економічні інструменти як провідний фактор подолання екологічної кризи / В.О. Аніщенко, Л.В. Олійник // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – 2012. – № 2. – С. 131–140. – Режим доступу до статті: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=566>
2. Аніщенко В.О. Інноваційні підходи до управління соціо-еколого-економічними системами регіону. Розділ 3.3. / В.О. Аніщенко // Колективна монографія. Формування ефективних механізмів управління в умовах пріоритетності знаннєвої компоненти економічного розвитку: [монографія] / за ред. Л.С. Ладонько. – Ніжин. – ТПК «Охідея», ЧДІЕУ, 2013. – С. 234-276 (546 с.).
3. Anishchenko V.A. THE BASIS FOR ECOLOGICAL ECONOMICS / V.A. Anisichenko // Словакия, Сбірник наукових праць СЕУ. 2013. – № 2. – 235 с. – С. 101-107.
4. Аніщенко В.О. Управління екологічною безпекою промислової соціо-еколого-економічної системи / В.О. Аніщенко // Збірник статей. Серія «Економічні науки». – ПНТУ. – 2014. – Вип. 1. – С. 15-26.
5. Закон України «Про екологічну експертизу» [Електронний ресурс].- <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/45/95-%D0%B2%D1%80>

Бобровська Н. В., к.е.н.,
старший викладач кафедри,
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна

ПРІОРИТЕТИ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Високий рівень концентрації небезпечних виробництв, суттєва трансформація агроландшафтів, неефективне використання природних ресурсів за видами, деградаційний антропогенний вплив на них, недостатня забезпеченість передумов до формування екобалансу по відношенню до економічних інтересів суб'єктів ринку спричиняють небезпеку у подальшому розвитку окремих держав і регіонів світу.

Отже, у результаті зростаючого навантаження на екосистеми світу, особливо у нарощуванні енергетичного і сировинного потенціалу з метою надання потреб найвпливовішим країнам світу з розвинутою економікою (США, КНР), забруднення атмосфери й збільшення викидів у світовий океан спричиняють посилення руйнівних

процесів у екосистемах, що набуває глобальний характер і вимагає змін глобальної екологічної політики.

Екологічна безпека держави спрямована на забезпечення екологічної рівноваги, гарантування захисту навколишнього середовища, природних ресурсів за видами, збереження довкілля з метою життєдіяльності людей, у тому числі майбутніх поколінь. Таким чином, екологічну безпеку держави не можна розглядати окремо від екологічної національної політики з обґрунтуванням можливостей до адаптації.

Напрями і особливості реалізації заходів з охорони навколишнього середовища в умовах адаптації до глобалізаційних змін і зростаючого впливу екологічних ризиків досліджувалися у наукових публікаціях вітчизняних вчених, з-поміж яких: О. Балацький, В. Борисова, О. Вишневська, В. Горлачук, С. Дорогунцов, Б. Данилишин, Л. Мельник, С. Рогач, А. Сердюк, П. Саблук, В. Савчук, Є. Хлобистов. Питання еколого-економічного розвитку і раціонального природокористування розглядали іноземні вчені, з-поміж яких: С. Брю, Ж. Гросман, Г. Дейлі, А. Крюгер, Б. Коммонерон, К. Макконнелл. Наукові публікації засвідчують актуальність і складність поєднання економічних й екологічних пріоритетів у розвитку держав і окремих регіонів світу, потребує адаптації підходів до глобальної екологічної політики.

Глобалізація є об'єктивним історичним процесом інтеграції людства, який зорієнтований на отримання прибутків, максимальних прибутків і мультиприбутків. Подібна пріоритетність глобалізації світу призвела до екологічної кризи, яка наближається до екологічної катастрофи, що засвідчують зростаючі природні катаклізми в усіх регіонах світу. Існуючі негативні тенденції потребують запровадження заходів на рівні кожної держави і регіону з метою нівелювання екологічних загроз і збереження довкілля, гарантування національної безпеки [1].

Україна серед європейських країн має найвищий інтегральний показник антропогенного навантаження на природне середовище. Значним джерелом забруднення є водні і земельні ресурси, повітряний басейн, а також деградація ґрунтів і водойм. Майже все населення країни вживає неякісну питну воду, продукти харчування й має проблему з забруднення атмосферного повітря.

Екологічні питання набувають глобального характеру і мають тенденцію до загострення, що вимагає запровадження системного підходу у збереженні довкілля в усіх регіонах світу і вдосконалення екологічної національної політики. Поєднання економічних і екологічних інтересів у розвитку галузей економіки має пріоритетний характер з огляду на забезпечення умов до подальшого розвитку.

Отже, високий рівень екологічного навантаження на природне середовище є актуальним для більшості держав світу. Саме тому мінімізація екологічних ризиків повинна проводитись через узгодженість дії усіх країн і їхньої скоординованості спрямованої на формування відповідної міжнародно-правової основи. Формами міжнародного співробітництва є наукова і практична діяльність у напрямку охорони навколишнього середовища, проведення міжнародних конференцій, співпраця міжнародних організацій, укладання договорів і угод на світовому рівні [2].

Виявлено, що відповідно до чинного законодавства України раціональне природокористування регламентує ряд основних програмно-цільових підходів, які включають державні і регіональні програми збереження і відновлення природних ресурсів з метою отримання екологічних пріоритетів у розвитку галузей економіки і збереження природного середовища для майбутніх поколінь.

Правові підстави та вимоги до процесу наближення (апроксимації) законодавства України до ЄС у секторі охорони природного середовища визначено як базовими міжнародно-правовими нормами двосторонньої співпраці України і Європейського Союзу, так і нормами національного законодавства. Відповідно до Закону України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» реалізація екологічної політики потребує ефективного функціонування законодавства у сфері охорони навколишнього природного середовища, спрямованого на досягнення національних пріоритетів [3]. Законодавство має сприяти

застосуванню відповідних економічних інструментів для мотивації впровадження «еко-технологій», вирішенню екологічних проблем на усіх рівнях.

Кабінетом Міністрів України затверджено механізм реалізації Стратегії – Національний план дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011-2015 роки з метою виконання конкретних заходів щодо поетапного досягнення стабілізації і поліпшення стану навколишнього природного середовища України, екологічно зрівноваженої системи природокористування, де передбачаються заходи, які спрямовано на виконання міжнародних зобов'язань України та наближення законодавства до права Європейського Союзу. Національний план дій визначає заходи як загального характеру, так і адаптаційного до джерел права Європейського Союзу та імплементації їхніх окремих положень.

У рамках співпраці укладено Угоду про асоціацію сфери охорони навколишнього середовища, у якій передбачено поступове наближення законодавства України до права та політики ЄС у цій сфері. На відміну від існуючого природоохоронного законодавства України, яке у багатьох аспектах є деклароване, джерела права ЄС визначають як кількісні, так і якісні результати, які треба досягти протягом довготривалого періоду. Особливістю реалізації Директив ЄС є адаптаційний період вітчизняного законодавства з метою досягнення цілей у сфері охорони довкілля. Адаптаційний період пов'язаний із дієвістю екологічної політики і дотриманням норм законодавства.

Наголосимо, що запровадження адаптаційних підходів потребує ратифікації Паризької угоди, що передбачає приєднання країн, які здійснюють до 55% від загального рівня світових викидів парникових газів. З метою запровадження глобальних екологічних домовленостей на 21 конференції Сторін Рамкової Конвенції зі зміни клімату було прийнято міжнародну кліматичну угоду – Паризький договір (12 грудня 2015 року) метою якого було визначено посилення глобальної боротьби із загрозами у зміні клімату, стримування підвищення температури на планеті, забезпечувати зниження викидів парникових газів. Згодом Паризький договір сприяв появі Паризької угоди, яка покликана зупинити глобальне потепління і була підписана 175 країнами світу 22 квітня 2016 року. Основною метою Паризької угоди є прискорення темпів розвитку відновлюваних джерел енергії, значного підвищення рівня енергоефективності виробництв, особливо у країнах, які мають швидкі темпи економічного розвитку. На відміну від Кіотського протоколу країни не матимуть чітко зафіксованих в угоді зобов'язань щодо скорочення викидів парникових газів. Кожна країна самостійно може визначити свою ціль зі скорочення викидів парникових газів, враховуючи національні особливості [4, 5]. Отже, пріоритети глобальної екологічної політики будь-якої країни світу щодо ефективного природокористування передбачають вибір екологічної політики, що обумовлена локальними, регіональними і глобальними загрозами.

Екологічна політика повинна передбачати запровадження та реалізацію принципів раціонального природокористування та мінімізацію екологічних ризиків, сприяти покращенню екологічної ситуації. Запровадження заходів з подальшого розвитку галузей економіки необхідно зорієнтувати на активізацію екологічних пріоритетів у співпраці із міжнародними організаціями.

Глобальний характер екологічних проблем зумовлює необхідність фінансування заходів з нейтралізації загроз й збереження навколишнього середовища, а також формування передумов до гарантування екологічної безпеки окремих держав й регіонів світу, враховуючі пріоритети глобальної екологічної політики.

Література:

1. Вишневська О. М. Адаптаційний підхід у гарантуванні екологічної безпеки держави / О. М. Вишневська, Н. В. Бобровська.
2. Вишневська О. М. Природно-ресурсна основа розвитку аграрного сектора: теоретичні і практичні аспекти [монографія] / О. М. Вишневська, Н. В. Бобровська. – Миколаїв: ФОП Швець В. Д., 2015. – 180 с.

3. Національна стратегія наближення (апроксимації) законодавства України до права ЄС у сфері охорони довкілля. – Київ, 2015. – 112 с.
4. Рейтинг найбільших забруднювачів навколишнього середовища. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.npblog.com.ua/index.php/ekologiya/rejting-najbilshih-zabrudnjuvachiv-navkolishnogo-seredovischa.html>
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecoclubua.com/2016/01/paryzkyj-dohovir/>.

Мельничук І. В., к.е.н., доцент,

Гавадзин Н. О., к.е.н., доцент,

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
м. Івано-Франківськ, Україна*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДООХОРОННОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Потенційним джерелом небезпечних процесів для навколишнього природного середовища є функціонування підприємств із зростаючим рівнем енергоспоживання. Водночас збереження та відновлення навколишнього природного середовища має досягатись при задоволенні суспільних потреб, з одного боку, і раціональному природокористуванні, з іншого.

Важливим у системі управління природоохоронною діяльністю підприємств є організаційно-економічне забезпечення, що має формуватися в напрямі забезпечення техногенної та екологічної безпеки. У свою чергу це здійснюватиме позитивний вплив на становлення еколого-економічної системи регіону. До організаційно-економічного забезпечення включається: нормативно-правове забезпечення, інноваційне забезпечення, інформаційне забезпечення, проектне забезпечення, фінансове забезпечення, а також економічні інструменти.

Організаційно-економічне забезпечення тісно пов'язане з нормативно-правовим, оскільки процес організації природоохоронної діяльності, не може суперечити регіональній, державній та міжнародній політиці в галузі охорони навколишнього природного середовища, котра в свою чергу опирається на низку нормативно-правових державних документів і міжнародних стандартів.

Інноваційне забезпечення природоохоронної діяльності передбачає пріоритетність екологічного аспекту в системі управління з ряду інших. До інноваційного забезпечення відноситься підтримка інноваційної діяльності підприємств, організація передачі новітніх технологій і розробок, впровадження новітніх напрямів науково-технічного розвитку, підтримка екологічних наукових досліджень, організація міжнародної екологічної науково-технічної співпраці [3]. В рамках інноваційного забезпечення має здійснюватися і оцінка ефектів від реалізації превентивних заходів пов'язаних з модернізацією виробництва, визначатися ймовірності виникнення аварійних ситуацій. Нововведення підприємств у природоохоронній діяльності мають бути не тільки економічно ефективними, тобто сприяти отриманню додаткових прибутків, зменшенню витрат чи попередженню еколого-економічних втрат, але й свідомими, при прийнятті управлінських рішень щодо функціонування підприємства. Інноваційне управління екологізацією підприємств має містити моральність та високий рівень культури. У суспільстві має формуватися екологічна етика.

Важливе значення має інформаційне забезпечення управління природоохоронною діяльністю. Тут значна увага надається стимулюванню поширення інформації, рекламній підтримці природоохоронної діяльності, створенню нових інформаційних каналів та мереж, в яких здійснюватиметься обмін інформацією [2]. Відображення природоохоронної діяльності підприємств має здійснюватися у системах статистичної

інформації і у загальнодоступних мережах. Важливою передумовою є доступність і достовірність інформації.

Проектне забезпечення управління природоохоронною діяльністю, насамперед, має визначатися технічними і технологічними можливостями щодо реалізації превентивних заходів. Також, проектне забезпечення в управлінні підприємств має відповідати сучасним вимогам науково-технічного прогресу і стимулювати зниження екологічності та підвищення економічної ефективності господарювання підприємства. Визначення та аналіз технологій, які передбачається використовувати в природоохоронній діяльності має проводитися на альтернативній основі.

Будь-яке управління не може функціонувати без фінансового забезпечення. Екологонебезпечні підприємства хоч і завдають значної шкоди довкіллю, проте є необхідними для суспільства. І тому буде неправильним покладати всю відповідальність за фінансування природоохоронної діяльності тільки на них. Якщо суспільство має потребу в продукції, при виробництві якої забруднюється довкілля, воно зобов'язане нести частину витрат на фінансування природоохоронних заходів. Фінансове забезпечення природоохоронної діяльності може здійснюватися з Державного фонду охорони навколишнього природного середовища, що є складовою Державного бюджету України і, який створено з метою концентрації коштів і цільового фінансування заходів, пов'язаних з охороною навколишнього природного середовища [1]. Централізація коштів у Фондах різних рівнів не стимулює реалізацію природоохоронних заходів на рівні підприємства.

Важливе і навіть пріоритетне значення в системі управління природоохоронною діяльністю належить економічним інструментам – податкам, пільгам, дотаціям та штрафам [4]. Регулювання раціонального використання природних ресурсів в Україні ґрунтується на концепції платності природокористування, що охоплює систему економічних інструментів, спрямованих на акумулювання матеріальних ресурсів для реалізації природоохоронних програм та на спонукання підприємств до підвищення екологічності застосовуваних технологій.

Податки і штрафи сплачені за забруднення підприємствами є традиційним платежем та носять результуючий характер, тобто, здебільшого, відшкодовують збитки завдані екосистемам. При такому положенні дещо втрачається значення цього платежу. Необхідним є не тільки констатація факту відшкодування заподіяної шкоди, а й виявлення причин її формування. Хоча розмір існуючих штрафів значний та він не достатній, адже не забезпечує умови, за яких порушення стає не вигідним з точки зору інтересів підприємства.

Пільги створюють для забруднювачів стимули для зменшення своїх шкідливих впливів до рівня, нижчого від установлених меж, щоб продавати різницю між реальними і дозволеними викидами іншим забруднювачам, що знайшло своє відображення в так званій концепції «торгівлі правами на викиди».

Екологічні дотації для підприємств можна розглядати як спосіб підвищення ефективності природоохоронної діяльності. Вони орієнтовані на розвиток підприємства сприяючи збереженню природних систем; стимулюють розробку спеціальних програм підвищеного рівня обережності; дотації на ремонт обладнання та споруд з метою зменшення їх негативного впливу на навколишнє природне середовище.

Таким чином, використання запропонованого організаційно-економічного забезпечення сприятиме удосконаленню системи управління природоохоронною діяльністю підприємств.

Література:

1. Арестов С. В. Механізм підвищення економіко-екологічної ефективності природоохоронних інвестицій в екосистемні послуги: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / С. В. Арестов. – Одеса, 2008. – 20 с.
2. Витвицька О. М. Економічна оцінка інформаційного капіталу нафтогазовидобувних підприємств: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка

та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Витвицька Оксана Миколаївна; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2013. – 2916 с.

3. Кернична А. Є. Механізми державного управління екологічною складовою в інноваційному розвитку регіону (на прикладі Івано-Франківської області): дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління»/ Кернична Анжеліка Євгенівна; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2014. – 226 с.
4. Хопчан В. М. Оцінка реалізації інвестиційних проектів природоохоронного призначення в регіоні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / В. М. Хопчан. – К., 2008. – 21 с.

Пилипенко В. В., к.е.н., доцент,
Пилипенко Н. М., к.е.н., доцент,
*Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ МІКОРИЗИ В ОРГАНІЧНОМУ ЗЕМЛЕРОБСТВІ УКРАЇНИ

На нинішньому етапі органічне землеробство є не просто справою окремих ентузіастів, як це було наприкінці 60-х років минулого століття. Сьогодні органічне землеробство є мейнстрімом сучасної аграрної науки, як агрономії, так і економіки. Причин цьому є чимало. Визначимо, на нашу думку, найголовніші.

По-перше, це орієнтація на енергоощадні та ресурсозберігаючі технології, які зумовили перехід на мінімальну обробку ґрунту. По-друге, значне подорожчання хімічних засобів – добрив, гербіцидів, фунгіцидів, інсектицидів та ін., що спонукає пошук шляхів економії. По-третє, зростання добробуту населення в розвинених країнах світу одночасно з підвищенням рівня стандартів якості продуктів харчування викликало зростання попиту на екологічно безпечну сільськогосподарську продукцію.

Якщо на початку свого розвитку органічне землеробство в основному було зорієнтовано на використання органічних добрив у вигляді відходів тваринництва (гній та компости на його основі) та сідератів, то розвиток мікробіології в кінці минулого століття зумовив різке розширення нетрадиційних засобів удобрення ґрунту за допомогою мікробіологічних препаратів та мікоризи.

Мікориза – це взаємовигідний симбіоз рослини та грибів, яку часто називають грибокоренем. Найбільш поширеним видом мікоризи є арбускулярна мікориза, при якій гіфи гриба проникають всередину клітин кореня рослини. Мікориза, як природний механізм підвищення родючості ґрунту виникла мільйони років тому, проте вперше це явище було описано у 80-х роках 19 століття польським біологом Ф. Каменським. Сам термін мікориза ввів в науковий оборот німецький біолог А. Франк [1].

Сьогодні нараховуються десятки тисяч публікацій про мікоризу, в яких висвітлюються основні її переваги. Узагальнюючи, можна виділити наступні:

- Мікориза забезпечує значно кращі умови існування для рослини-господаря завдяки зростанню в десятки разів площі контакту кореня з ґрунтом, забезпечуючи рослину водою та поживними речовинами з нижніх горизонтів ґрунту, які без мікоризи були б недоступними;
- Мікориза значно посилює стресостійкість рослин, оскільки гриби виробляють антибіотики, які пригнічують патогенні мікроорганізми, що зменшує потребу в хімічних засобах захисту рослин;

- Мікориза сприяє накопиченню живої біоти в ґрунті, підвищенню вмісту гумусу, і в кінцевому підсумку, зростанню природної родючості ґрунту;
- Мікориза поліпшує механічний склад ґрунтів, структуруючи їх завдяки виділенню гломаліну, одночасно зв'язуючи велику кількість вуглецю. Це не тільки збільшує запаси поживних речовин в ґрунті, а й зменшує наявність вуглекислого газу в атмосфері, що в умовах стрімких глобальних кліматичних змін має планетарне значення;

- Мікориза органічно поєднується з технологіями мінімального та нульового обробітку ґрунту, допомагаючи знизити ступінь еродованості ґрунтів.

Чому ж тоді мікоризні технології не набули такого поширення в Україні, якого вони того заслуговують? На це є декілька причин.

По-перше, дуже непросто змінити психологію керівників сільськогосподарських підприємств, особливо великих за розмірами земельних угідь, які звикли до традиційних технологій, розрахованих на масштабні обсяги внесення мінеральних добрив та інших хімічних засобів. Їх активно «підтримує» потужна реклама компаній, які займаються виробництвом хімічної продукції для аграрного сектора. В цьому бізнесі крутяться мільярди доларів США, і ніхто від них не збирається відмовлятися. Тому потужна інформаційна «атака» на свідомість керівників була, є і буде тільки посилюватися.

По-друге, застосування мікоризи вимагає значної зміни технологічних операцій, і, як наслідок – оновлення системи машин для обробітку ґрунту, посіву та догляду за ними. А це вимагає значних капітальних витрат, на які немає вільних коштів, а кредитні ресурси є або надто дорогі, або взагалі недоступні для аграріїв, особливо, які мають невеликі площі земель в обробітку, а отже не мають достатньо власних ресурсів.

По-третє, вартість мікоризного інокулянту для обробітку насіння перед посівом, досить висока (близько 100 доларів США в розрахунку на 1 га), що відлякує потенційних клієнтів, оскільки гарантії окупності інокулянта за 1 рік немає. Необхідність постійного вирощування рослини-господаря для збереження мікоризи вимагає використання проміжних посівів, що збільшує витрати в перші роки застосування мікоризи і ускладнює технологічний процес отримання продукції.

І, нарешті, до цих пір в Україні залишається не до кінця вирішеною проблема сертифікації органічної продукції через брак відповідних лабораторій та недосконалість нормативно-правового забезпечення цього процесу. Це зменшує шанси аграріїв продати вирощену органічну продукцію за «органічними» цінами, які, як правило, набагато вищі, ніж на продукцію, яка була отримана із застосуванням хімічних засобів, що в свою чергу зменшує прибуток.

На відміну від західних країн, де використання мікоризи достатньо поширено ще з кінця минулого століття, в Україні лише в останні роки почалося активне вивчення порівняльної ефективності використання мікоризних технологій. Проте, результати цих досліджень дають підстави стверджувати, що ті підприємства, які ризикнуть перейти на мікоризну технологію вирощування, мають всі шанси на успіх.

Так, наприклад дослід з вирощування кукурудзи на зерно з використанням мікоризи в ряді господарств Сумської та Чернігівської областей у 2012 році показали прибавку прибутку близько 1900 грн./га [2].

Досліди, проведені на Волинській державній сільськогосподарській дослідній станції у 2014 році при вирощуванні картоплі показали високу ефективність використання мікоризного інокулянта. Урожайність картоплі з використанням мікоризи була на рівні урожайності варіанту з внесенням 50 т/га органічних добрив, що є підтвердженням біологічних переваг мікоризи. Проте виробничі витрати в розрахунку на 1 га менше на 16,1%, що забезпечило майже 3 тис. грн./га додаткового прибутку [3].

Підвищення економічної ефективності використання мікоризи досягається при використанні проміжних посівів, які дозволяють зберігати гриби в стані гіфів, що забезпечує вдвічі більшу прибавку урожаю у порівнянні із інфікуванням насіння споровим інокулянтом. Численні приклади господарювання із застосуванням мікоризи доводять, що після 3-4 років безперервного функціонування мікоризи в

активному (гіфовому) стані досягається настільки висока щільність гриба в ґрунті, що навіть переривання посівів більш ніж на 2 тижні, яке призводить до переходу грибів у споровий стан, забезпечує успішне інфікування спорами насіння без повторного внесення інокулянту.

Таким чином, мікоризні технології в землеробстві не тільки сприяють отриманню екологічно безпечної продукції та збереженню ґрунтів, а й забезпечують високу економічну ефективність, що робить їх пріоритетними в еколого-орієнтованому агарному виробництві.

Література:

1. Мікориза. Матеріал з Вікіпедії. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D1%96%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B0>
2. Рентабельность микоризы. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://biak.com.ua/rentabelnost-mikorizy>
3. Пилипенко В. Где еще резервы прибыли? / В. Пилипенко, В. Киричек // Зерно. – 2014. – № 12. – С. 44-47.

Устінова І. І., д.арх., доцент,
Київський національний університет будівництва і архітектури
м. Київ, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЧНО ЗБАЛАНСОВАНОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Досягнення умов сталого розвитку, після конференцій ООН із навколишнього середовища (Стокгольм, 1972; Ріо-де-Жанейро, 1992, 2012; Йоганнесбург, 2002), набуло ознак головного орієнтиру гуманітарної діяльності міжнародного співтовариства. Сьогодні під сталим розвитком, як правило розуміють визначення Комісії ООН «Наше спільне майбутнє» (Г.Брундландт, 1989), за яким такий розвиток дає змогу на довгостроковій основі забезпечити стабільне економічне зростання, що не призводить до деградаційних змін у навколишньому природному середовищі й «...задовольняє потреби нинішнього покоління, не ставлячи під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби» [1, с. 117]. З означеного певною мірою постає економічна спрямованість ідеології сталості.

Проте, існує й інша думка. Відповідно до «Меж зростання» – першої доповіді «Римському клубові» (Д. Медоуз, 1972), світовий розвиток визначається по-різному на різних його етапах. Спочатку – усталеним кількісним зростанням своїх системних параметрів, потім – глобальною ресурсною кризою й інерційним періодом зростання чисельності населення в умовах вичерпання ресурсів (рис. 1.А). Висновком цієї доповіді є попередження людства щодо екологічної обмеженості економічного піднесення, в наслідок існування меж зростання, та необхідності підтримки у цих межах глобальної рівноваги, яка можлива лише за умови стабілізації («нульового» зросту) народонаселення та капіталу [2, с. 280-283].

І тут починаються труднощі. Термінологічна невизначеність еколого-економічної сутності поняття «сталість розвитку» зводить нанівець зусилля з управління у сфері охорони навколишнього природного середовища [3]. Теоретичним підґрунтям формування екологічної ідеології сталості, безумовно, є концепція біосфери В.І.Вернадського, відповідно до якої, екосистема Землі знаходиться у стані динамічної рівноваги та характеризується відносно повільною зміною своїх системних параметрів [4]. Ця ідея розвинута концепцією екосистемної саморегуляції (рис. 1.Б), за якою поняття «демографічний вибух» (етап І), «екологічна криза» (етап

II), «депопуляція» (етап III) та «стабілізація» чисельності населення (етап VI) відображають різні фази циклу коливального розвитку екосистеми «населення ↔ середовище». Відповідно до концепції, в умовах «недонаселеності» території (наявності запасу демографічної ємності) – чисельність населення зростає, за умов «перенаселеності» (вичерпання демографічної ємності) – зменшується [5].

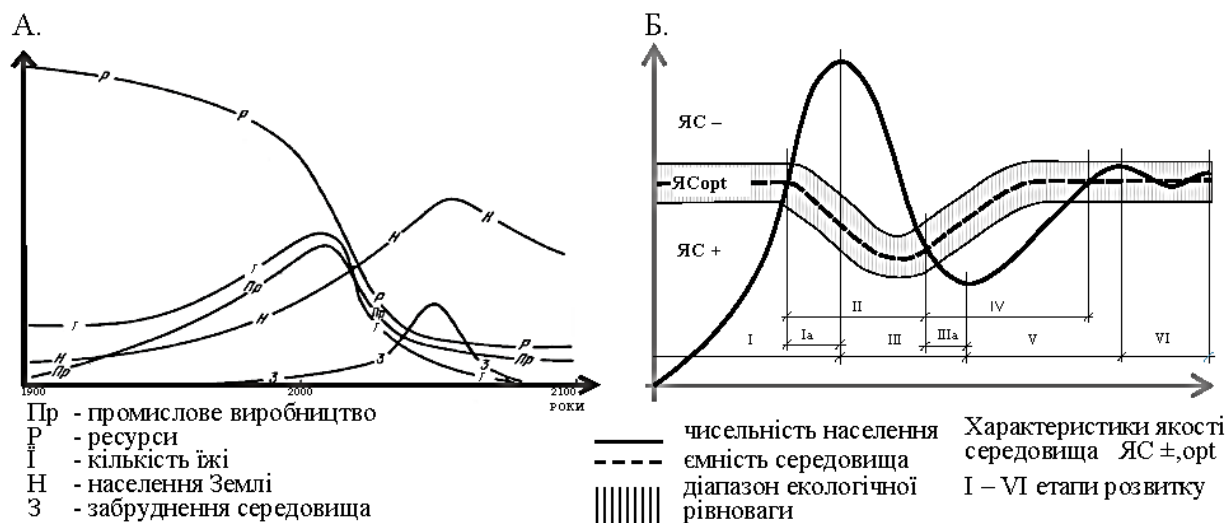


Рис. 1. Динамічні моделі світового розвитку за Д.Медоузом (А) та саморегульованого розвитку екосистем за В.Дольником (Б)

Моделі засвідчують, що чисельність населення швидко зростає лише на початковому етапі розвитку, який визначається запасом природних ресурсів розвитку та демографічної ємності. Згідно з екологічною теорією (див. рис. 1.Б, етап I), на цьому етапі системою реалізується стратегія її кількісного зростання, що зумовлює збіг мети економічного піднесення з інтересами розвитку «молодих» екосистем, які прагнуть до стану екологічної рівноваги (див. рис. 1.Б, етап VI). Для «зрілих» екосистем, сприятливою стає стабілізація їх кількісного зростання («нульовий» зріст) та пристосування до розвитку в умовах обмеженості ресурсів. На етапі екологічної рівноваги, який може тривати невизначено довго у часі, стратегія кількісного зростання змінюється стратегією максимальної схоронності екосистемної цілісності та сталого розвитку в умовах якісних перетворень її компонентів [6, с. 213-215]. На цьому етапі «екологічне» стає «економічним» [7, с. 164].

Таким чином наявність двох визначень «сталості» не є випадковою. Економічне розуміння сталості відображає тенденцію кількісного зростання, що властива екосистемам «молодих» віків в умовах запасу їх демографічної ємності (див. рис. 1.Б, етап I); екологічне – тенденцію якісних перетворень та «нульового» зросту, що властива «зрілим» екосистемам в умовах вичерпання їх демографічної ємності (див. рис. 1.Б етап VI). У цьому контексті, розробка економічної та містобудівної стратегії сталого розвитку територій має узгоджуватися зі стратегією розвитку відповідної еколого-містобудівної системи «населення ↔ середовище» регіонального, національного чи глобального рівня цілісності, яку, як зазначено, зумовлено їх «екологічним віком» та пов'язано зі станом демографічної ємності [8, 9].

У цій площині важливим стає виявлення потенціальних «зон екологічного зростання» або територій для яких економічне піднесення є екологічно сприятливим й доцільним (спрямовує екосистему «населення ↔ середовище» до стану екологічної рівноваги). Означені території було виявлено на основі зіставлення розрахункових параметрів демографічної ємності областей України (розраховано за методом автора), як еколого-містобудівних систем, із фактичною чисельністю їх населення [10]. Це дозволило провести регіоналізацію території країни й виділити інвестиційно привабливі її регіони, за ознакою їх екологічно сприятливого економічного піднесення.

А саме регіони (рис. 2).

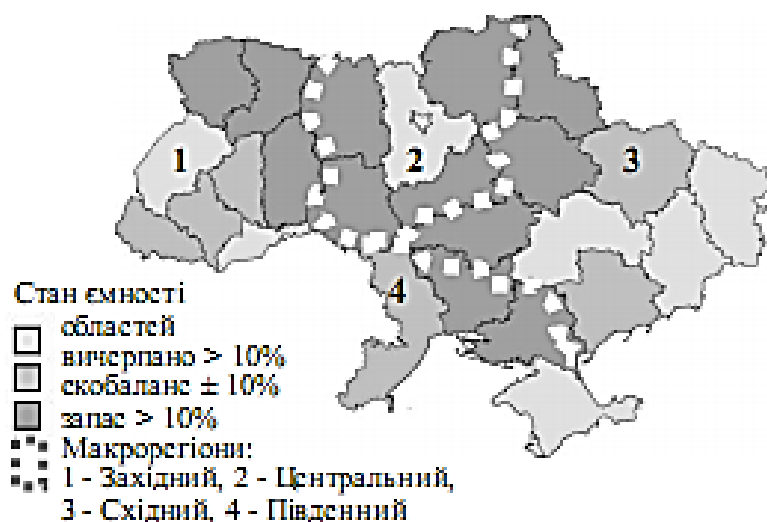


Рис. 2. Регіоналізація території України за станом демографічної ємності регіонів

– природних полюсів зростання, що відповідають «молодим», зростаючим екосистемам, які мають запас демографічної ємності більш ніж у 10% та характеризуються сприятливими екологічними умовами для економічного піднесення;

– лімітованого розвитку, що відповідають «зрілим» екосистемам, кількісне зростання яких стабілізується, а чисельність населення коливається у припустимому 10% діапазоні відхилення від їх демографічної ємності; ці регіони характеризуються екологічно оптимальними умовами для врівноваженого та якісно диференційованого економічного розвитку;

– екологічної релаксації, що відповідають екосистемам, які трансформуються та «омолоджуються», мають вичерпання ємності більш ніж у 10% й характеризуються несприятливими умовами для кількісно-зорієнтованого економічного розвитку.

Регіони природних полюсів зростання є географічно серединними, менш економічно розвинутими на сьогодні областями країни, які мають резерв демографічної ємності. Означений резерв розвитку регіонів, які «спізналися в часі» й нині перебувають на більш ранній стадії свого екосистемного розвитку, імовірно, можна залучити для забезпечення умов сталого розвитку України в цілому. В такий спосіб, за принципом компенсації, вірогідно можна використати внутрішній потенціал «мозаїчності асинхронного розвитку територій». Усвідомлюючи необхідність узгодження економічних цілей суспільного розвитку із ресурсними можливостями територій та стратегією розвитку екосистем, пропонується розглянути регіони – природні полюси зростання (див. рис. 2) у якості інвестиційно привабливих територій, економічне піднесення яких сприятиме досягненню умов екологічно рівноважного розвитку України.

Література:

1. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию: Пер. с англ. / Под ред. С.А. Евтеева, Р.А. Перелета. – М.: Прогресс, 1989. – 376 с.
2. Шкловский И.С. Вселенная, жизнь, разум / И.С. Шкловский. – М.: Наука, 1987. – 320 с.
3. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [Електронний ресурс] // ВВР, 2011, № 26, ст. 218. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>
4. Вернадский В.И. Живое вещество / В.И. Вернадский. – М.: Наука, 1978. – 358 с.
5. Дольник В.Р. Существуют ли биологические механизмы регуляции численности людей? / В.Р. Дольник // Природа. – 1992. – № 6. – С. 3-16.

6. Одум Ю. Экология: в 2 т. / Ю. Одум; пер. с англ. Б.Я. Виленкина, под ред. В.Е. Соколова. – М.: Мир. Т. 2, 1986. – 376 с.
7. Реймерс Н.Ф. Экология (теории, законы, правила, принципы и гипотезы) / Н.Ф. Реймерс. – М.: Россия молодая, 1994. – 367 с.
8. Устінова І.І. Щодо теоретичних засад екологічно безпечного управління розвитком територій / І.І. Устінова // Містобудування та територіальне планування. – 2007. – Вип. 28. – С. 320-326.
9. Устінова І.І. Циклічність коливального розвитку еколого-містобудівних систем / Устінова І.І. // Сучасні пробл. арх-ри та містобудування. – 2007. – Вип. 17. – С. 182-190.
10. Устінова І.І. Методологічні основи сталого розвитку еколого-містобудівних систем: дис. ...доктора арх.: 18.00.01 / І.І. Устінова. – К., 2016. – 484 с.

Гальків Л. І., д.е.н., професор,
Галаз Л. В., к.е.н., доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИВЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Опрацьовуючи дефініції людського капіталу (ЛК), виділимо трійку ключових маркер: I – інвестиційні засади розвитку; II – здатність генерувати ефекти; III – форму запасу трансформованого потенціалу продуктивних здібностей людини (табл. 1). Розширений аналіз літератури дозволив додати такі характеристики ЛК: благо, яке збалансовує розвиток суспільної системи; актив, який, на відміну від фізичного капіталу, менш ліквідний, складно диверсифікується, більш вразливий до ситуативних умов ринку праці; характеризується втратами за умови не використання; формується внаслідок споживання особистісних і суспільних ресурсів; нагромаджується в процесі розвитку фізіологічних, психологічних, соціокультурних, інтелектуальних та інших спроможностей людини; має ендо- та екзогенну природу у формі наявних і прихованих, успадкованих і набутих здібностей людини до праці; забезпечує носієві вигоди, які залежать від можливостей суспільства у конкретних просторово-часових умовах.

За ієрархією функціонування економіки можна виділити п'ять типів ЛК: субмікрорівня (індивідуальний, особистісний), мікрорівня (корпоративний або локальний); мезорівня (галузевий або регіональний); макрорівня (національний); мегамакрорівня (міждержавних утворень); глобального рівня (планетарний). На субмікрорівні (особи чи домогосподарства) закладаються підмурки людського капіталу всіх інших рівнів. Втрати людського капіталу розбалансовують розвиток суспільної системи. Йдеться передусім про зниження продуктивних здібностей людини (особистісний рівень); погіршення сукупної кваліфікації та професійної компетенції персоналу, деефективізацію організації праці (мікрорівень); зменшення агрегованого людського капіталу (мезо-, макро-, мега-, гіперрівень). Тут проявляється ефект емерджентності – неможливість ототожнення втрат людського капіталу певного рівня (певної суспільної системи) з їх сумою за кожним рівнем (кожним компонентом). Навіть невеликі варіації складових людського капіталу здетонують зміни в інших складових. При цьому синергетичні та мультиплікативні ефекти можуть призвести до ситуації, коли швидкість зміни результату перевищуватиме швидкість зміни складової. Проте за збільшення втрат людського капіталу загальна величина останнього може: залишатися незмінною (суспільна стагнація); зменшуватися (суспільна деградація); збільшуватися (суспільний прогрес).

Окремо зупинимося на малодослідженому типі людського капіталу – суспільно-негативному. Збільшення його втрат збалансовує соціально-економічний розвиток. Суспільно-негативний людський капітал приймає непродуктивні форми: фіктивну, деструктивну (руйнівну, негативну), віртуальну.

Носій фіктивного ЛК має офіційні документи, які фальшують реальну картину про його компетентності. Він за результатами трудової діяльності отримує зиски, які не завжди відповідають витратам на отримання фікції. Суспільство ж зазнає втрат внаслідок невідповідності фактичного рівня продуктивності праці заявленому. Гіпертрофовані масштаби фіктивного ЛК у сфері вищої освіти вбачають з таких причин. 1. Укорінилася думка, що зростання контингенту студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації та формування ринку приватної освіти призвели до зниження якості

освітніх послуг. 2. Корупційні справи у деяких ВНЗ кинули тінь на всю систему. 3. Деформації ринку праці, зокрема скорочення шансів працевлаштування випускників ВНЗ на високо- і середньооплачувані робочі місця за здобутою спеціальністю, призвели до розриву ланцюжка, який притаманний цивілізованим країнам: освіта → статус → дохід. Як наслідок, зменшуються шанси «конвертації» отриманої освіти в мультиплікацію доходу та підвищення соціального статусу. 4. Недостатність/ неефективність фінансування ВНЗ сприяє формуванню некондиційного суспільним потребам ЛК. 5. Фіктивна компонента ЛК притаманна країнам із високою часткою сукупних витрат на освіту, оскільки відповідно до закону граничної продуктивності в міру зростання цих витрат і розширеного залучення в освітній процес людності гранична віддача освітнього ресурсу знижується.

Таблиця 1

Ключові маркери у трактуваннях людського капіталу

Автори	Людський капітал – це...	Наявність маркера		
		I	II	III
Грішнова О.	Сформований і розвинений у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці [1, с. 34]	+	+	+
Мельничук Д.	Економічний актив, що формується в результаті різноманітних інвестицій шляхом набуття знань та доцільної видозміни продуктивних спроможностей індивіда (трудового колективу, суспільства в цілому) та є формою представлення останніх у ході трудової діяльності, яка забезпечує певний дохід учасникам інвестиційно-виробничого процесу [2, с. 340]	+	+	+
Антонюк В.	Категорія, яка виражає відносини між людьми щодо формування продуктивних здібностей людини та їх використання з метою отримання доходу [3, с. 10]	-	+	+
Насипайко Д.	Якості особистісного потенціалу індивіду, що мають економічний характер та приносять дохід її власнику, які сприяють створенню додаткової вартості [4, с. 6]	-	+	+
Бріль М; Пивавар І.	Певний кругообіг людського трудового потенціалу людини, виражений у необхідному запасі здоров'я, знань, навичок, здібностей, який цілеспрямовано використовується у тій чи іншій сфері виробництва послуг; приносить дохід як його власникові, так і роботодавцю [5, с. 32]	-	+	+
Потьомкіна О.	Здібності – цінність, яка приносить дохід [6, с. 278]	-	+	+
Ушенко Н.	Категорія, яка об'єднує структуру модулів конкретних економічних відносин з приводу людини як носія трудових функцій, знань, економічних інтересів та суспільного відтворення [7, с. 6]	-	-	+

Негативний (деструктивний, руйнівний) ЛК індивіда визначається як сформований і накопичений запас специфічних антигуманних, асоціальних, аморальних якостей людини, використання яких дозволяє їй отримувати для себе доходи чи інші блага за рахунок незаконної, шахрайської або некомпетентної діяльності, котра заважає

реалізації творчого потенціалу інших осіб та створенню ними нових благ і доходів [8, с. 96]. Зменшення деструктивної компоненти ЛК виявляє суспільно сприятливий вплив на соціум, натомість як сам носій чи «наближені» до такого носія особи зазнають матеріальних та нематеріальних втрат.

Відмінність віртуального ЛК від інших непродуктивних форм пов'язана з відсутністю легітимної форми суспільного підтвердження його існування.

Отож, суспільно позитивний людський капітал є важливою складовою системи імперативів збалансованого соціально-економічного розвитку. Високоякісні активи людності потребують цілеспрямованої дієвої державної фінансової політики та розробки ефективного механізму забезпечення її реалізації.

Не варто ототожнювати інвестування у людський капітал із його фінансовим забезпеченням. Інвестиції слід розглядати і як витрати часу й сили і як вкладення коштів. Обсяги фінансування пов'язують із потоком коштів. Тому фінансування покладається в основу означення змісту фінансового забезпечення розвитку ЛК (рис. 1). При вищій якості фінансового забезпечення розвитку людського капіталу зростає віддача від залучення цього фактору виробництва у суспільно корисну діяльність. Для носія високоякісних продуктивних активів їх капіталізація сприяє більш високим доходам (з тими поправками, котрі привносить ринок праці у процес розподілу доходів). Для суспільних систем зростання якості людського капіталу сприяє активізації інновативних зрушень, ефективізації господарювання і зміцненню конкурентних позицій (за умови належного використання інших факторів економічного зростання та їх відповідності новітнім техніко-технологічним вимогам).

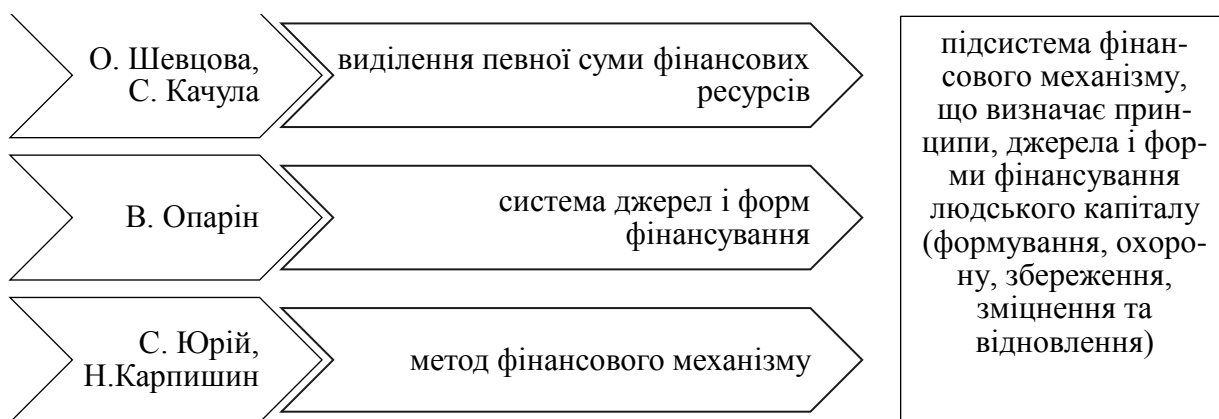


Рис. 1. Логіка формування змісту фінансового забезпечення розвитку ЛК

Література:

1. Грішнова О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку / О. А. Грішнова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 34-40.
2. Мельничук Д. П. Людський капітал, рівень та якість життя населення: взаємозв'язок пріоритетів / Д. П. Мельничук // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 5. – С. 339-345.
3. Антонюк В. П. Оцінка та забезпечення розвитку людського капіталу України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.07 / В. П. Антонюк. – Донецьк, 2008. – 36 с.
4. Насипайко Д. С. Відтворення людського капіталу в контексті впливу на розвиток економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.07 / Д. С. Насипайко. – К., 2010. – 20 с.
5. Бріль М. С. Соціально-економічні умови формування людського капіталу в Україні / М. С. Бріль, І. В. Пивавар // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2014. – № 32. – С. 114-121. – (Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва»).
6. Потьомкіна О. В. Формування людського капіталу в умовах трансформаційних змін / О. В. Потьомкіна // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 276-280.

7. Ушенко Н. В. Науково-методологічні основи державного регулювання відтворення людського капіталу України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03 / Н. В. Ушенко. – К., 2009. – 30 с.
8. Грішнова О. А. Фіктивний людський капітал: сутність, характерні особливості, чинники формування / О. А. Грішнова, О. Г. Брінцева // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 1. – С. 90–101.

Гончар С. Р., аспірант,
*Донецький національний університет
імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА СУТНІСТЬ БІДНОСТІ

Бідність як соціально-економічний феномен невідступно супроводжує суспільство на всіх етапах його розвитку. Бідність не лише поділяє суспільство на різні верстви, а й є стимулом для розвитку окремих особистостей через прагнення людини до кращого життя. В сучасних умовах бідність часто стає на перешкоді стабільності суспільства та його подальшого розвитку.

За різних етапів розвитку суспільства бідність досліджувалася філософами, соціологами, економістами та навіть літераторами. Проблема соціальної нерівності, злиденності й бідності ґрунтовно розглядалася в працях А. Сміта, Е. Кондільяка, К. Сен-Сімона, М. Вебера, Ф. Гізо, Ж. Прудона, Т. Мальтуса, Д. Рікардо, Г. Спенсера, Е. Реклю та багатьох інших. Вагоме значення у вивченні бідності серед вітчизняних вчених мають роботи І.Ф. Гнібеденка, В.І. Добренькова, А.І. Кравченко, Е.М. Лібанової, Л.А. Мігранової, Т.В. Новікової, А.Ю. Шевякова та ін.

Науковці визначають бідність як економічну характеристику людини або групи людей, які не можуть дозволити собі мати певний мінімальний набір благ першої необхідності. Зауважимо, що для науковців такий предмет дослідження, як бідність, не є новим. На думку російської дослідниці Сичової В. С.: «історія теоретичного дослідження і емпіричного вимірювання бідності нараховує більш ніж двохсотлітню історію. Здається, повз неї не пройшов жоден відомий мислитель. Це і зрозуміло, адже бідність вважається найбільш соціальною зі всіх соціальних проблем, що сфокусовує в собі практично всю гамму соціологічних понять і категорій [8, с. 141].

Ще у IV столітті до н.е. Платон у трактаті «Закони» торкався питань співвідношення багатства і бідності [4]. Він вважав, що бідність полягає не в зменшенні майна, а у збільшенні ненаситності. В свою чергу, його учень Аристотель у відомій праці «Політика» теж згадує проблему бідності й багатства. За Аристотелем, переважання одного з цих елементів визначає відповідну форму державного устрою [1]. Так, свого часу афінський стратег Перикл, за свідченням великого грецького історика Фукідіда, вважав: «Краще бідуючі індивіди в процвітаючих містах, ніж процвітаючі індивіди в державі, що гине». До теми бідності в своїх працях зверталися різні люди: філософи і поети, художники і політики. Хороший підсумок їм підводить у своєму творі А. Н. Островський. «Бідність не порок», – говорить Островський, трьома простими словами узагальнюючи думки мільйонів.

Аристотель і Платон формують перший період досліджень бідності. Подальший розвиток дослідження бідності у першому періоді, зокрема механізми її скорочення чимало авторів обґрунтовували розвитком зовнішньої торгівлі. Залежність добробуту населення від виробництва і обміну товарами обґрунтував А. Монкрет'єн. Він вважав, що «добробут людей – головним чином полягає у багатстві, а багатство у праці через обмін, тому торгівля є стимулом виробництва і джерелом добробуту.

На початку XVIII ст. сформувалося переважно два підходи у вивченні бідності: соціал-дарвіністський та егалітарний [2, с. 37].

Прихильниками першого підходу вважалися такі економісти, як А. Сміт, Д. Рікардо, Т. Мальтус, Г. Спенсер, Ж. Прудон, Ф. Гіддінгс. В основу цієї концепції покладена теорія Ч. Дарвіна про виникнення видів і виживання найсильніших шляхом природного відбору. Основні постулати цієї теорії полягали у тому, що особиста відповідальність за матеріальний добробут домогосподарства покладено на індивідуума.

В класичній політекономії явища бідності і багатства були осмислені А. Смітом, Д. Рікардо, Д. С. Міллем, Т. Мальтусом. Зокрема останній відзначав, що причиною бідності є вищі темпи зростання населення порівняно із зростанням ресурсів. Особливо швидко зростає якраз бідне населення, а держава лиш сприяє цьому через систему допомоги. Відзначимо, що К. Маркс різко критикував Т. Мальтуса через перенесення ним біологічних законів боротьби за існування на закони розвитку суспільства і тому, що той не зумів зрозуміти соціальну природу бідності [7, с. 47].

Наступний підхід щодо дослідження бідності отримав назву егалітарний, або соціал-врівноважений, прихильниками якого були К. Маркс, Ф. Енгельс, Е. Реклю. Вони трактували бідність однозначно як соціальне лихо і заохочували до її викорінення шляхом більш врівноваженого розподілу доходів між суспільством. К. Маркс і Ф. Енгельс розглядали бідність як прогресуючу тенденцію злиденності робочого класу, а рівень бідності як відношення до рівня життя багатих капіталістів.

Систематичне дослідження проблеми бідності проводив британський філантроп і соціальний реформатор Бенджамін Сібом Раунтрі. Йому належить перше формальне визначення бідності, для чого він увів в науковий обіг поняття кошика базових продуктів. Кожен, хто не міг дозволити собі придбати цей кошик продуктів, уважався бідним [7, с. 48].

Нарикінці XIX ст. одержала розвиток концепція інституціоналізму, у якій обґрунтовано, що бідність є інституціональною проблемою, де економічні відносини відіграють вирішальну роль в подоланні цього явища. На думку інституціоналістів, пріоритетна роль у підвищенні добробуту належить прогресу та технологіям, які стимулюють зміни соціальної структури. Дж. Гобсон у праці «Проблеми бідності і безробіття» пояснює причину бідності у незабезпеченості повної зайнятості населення, зниженні конкуренції і проводить концепцію недоспоживання, причиною якої є надлишок накопичення капіталу [3, с. 55].

Наступний період дослідження бідності характеризується поглибленими знаннями щодо розробки і пошуку шляхів її подолання. Подальша розробка проблеми бідності у XX ст. пов'язана з формуванням різних підходів і концепцій, які суттєво різняться: від системи консерватизму до лібералізму; від етнічних поглядів до соціальної справедливості. Отримують подальший розвиток теорії добробуту і справедливого розподілу, прихильниками яких є Дж. Кейнс, У. Беверідж, Дж. Роулз, А. Сен, П. Самуельсон, Дж. Гелбрейт. Дж. Гелбрейт спочатку вважав, що бідність характерна для суспільства як «пережиток, залишкове явище», потім він визнає, що ці вади притаманні лише тій частині економіки, що перебуває поза «індустріальною системою», тобто у сфері дрібного виробництва.

Не зважаючи на доволі широке вивчення окресленої проблеми, потреба у адекватному науковому аналізі бідності, як іманентної ознаки кризи, залишається актуальною. На переконання одеських науковців Кормич Л.І. та Гансової Е.А., «дослідження проблеми бідності потребує визначення певних теоретико-методологічних засад, які дозволяють побачити майнове розшарування, його причини та наслідки в контексті світової соціальної політики». Насправді, розуміння природи бідності, причин її постійності може забезпечити саме науковий аналіз [5].

Досить цікавим і ґрунтовним, а головне – діалектично виваженим, на нашу думку, є розуміння бідності російським дослідником Р. Рибаківим, який вважає, що бідність як соціальний феномен є таким станом соціальності, протилежним багатству, який

призводить до втрати цілісності, повноти буття людини і виявляється функціонально деструктивно у всіх сферах життєдіяльності суспільства і життєвого світу людини. До речі, на деструктивному характері крайньої форми бідності – злиденності, наголошував ще російський письменник Ф. Достоевський, який вважав, що: «у бідності ви ще можете зберегти благородність вроджених почуттів, у злиднях же – ніколи й ніхто» [6, с. 43].

Проблема бідності настільки актуальна, що до неї зводяться багато інших проблем. З бідністю прямо пов'язані питання демографії, зайнятості населення, безробіття; бідність має безпосередній вплив на здоров'я населення, рівень утворення й культуру громадян, їх виховання, соціалізацію й моральність, вона є одним із факторів, які гальмують розвиток науки. Таким чином, бідність як соціальний феномен виявляється у всіх сферах громадського життя, у всіх аспектах соціальних відносин й заслуговує найпильнішої уваги науковців.

Література:

1. Аристотель. Политика // Соч. в 4-х тт. – М.: Просвещение, 1983. – Т. 2 – С. 71-78.
2. Городецька М. О. Еволюція поняття багатства та її вплив на розвиток економічної теорії / М. О. Городецька // «Науковий вісник Академії Муніципального Управління», серія «Економіка». – 2009. – № 7. – С. 36-48.
3. Гобсон Дж. Проблемы бедности и безработицы / Дж. Гобсон // Проблемы бедности и безработицы. – СПб.: Образовательная библиотека, 1900. – 366 с.
4. Гегель Г.В.Ф. Философия права. [Серия: Философское наследие]. – Москва: Мысль, 1990 – 526 с.
5. Кормич Л. І., Гансова Е. А. Проблеми сучасної соціальної політики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravoznaves.com.ua/period/article/22635/%CB>
6. Мельниченко С. В. Соціально-філософська рефлексія діалектики бідності та багатства / С. В. Мельниченко // Вісник НТУУ «КПІ». Філософія. Психологія. Педагогіка: збірник наукових праць. – 2010. – № 2 (29). – С. 40–45.
7. Мельниченко С. В. Проблеми дослідження феномену бідності в соціально-філософській традиції / С. В. Мельниченко // Вісник національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Філософія. Психологія. Педагогіка: збірник / М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т України «Київський політехнічний інститут». – К.: Політехніка, 2009. – № 3(27) / 2009, Ч. 1. – С. 45-50.
8. Сычева В. С. Измерение уровня бедности: история вопроса // Социологические исследования. – 1996. – № 3. – С. 141-149.

Кирнос И., к.гос.упр., доцент,
Кременчугский национальный университет
г. Кременчуг, Украина

СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ И СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ

Увеличение продолжительности жизни в сочетании со снижением уровня рождаемости стало результатом старения населения – увеличения доли пожилых людей в структуре населения. Количество пожилых увеличится с 900 млн. в 2015 г. до 2 млрд в 2050 г., увеличившись с 12% до 22% глобального населения. К 2020 г. численность людей в возрасте 60 и старше превысит количество детей до 5 лет [1].

Беспрецедентное явление, не имеющее аналогов в истории человечества, старение оказывает глубокое влияние на все сферы общественной жизни – экономику, рынок труда, государственные финансы и медицину. Увеличивается нагрузка на работающее население, растут социальные расходы на пенсии и здравоохранение, растет спрос на товары и услуги для пожилых, формируется «серебряный рынок» –

рынок для людей 55+. Человечество ранее не сталкивалось с подобным опытом и не имеет успешных примеров решений по нейтрализации негативных последствий, его сопровождающих. Социальные институты, созданные в XX в., не способны полностью выполнять свои функции в новых демографических условиях XXI в. Адаптация к последствиям старения требует инновационных подходов в медицине и сфере ухода за пожилыми, условий проживания и архитектуре, способам ведения бизнеса и предоставления услуг, в сфере государственных и личных финансов, сфере управления человеческими ресурсами и обучения пожилых.

Развитые общества Западной Европы и Япония начали стареть несколько десятилетий назад, имея возможность подготовиться к последствиям увеличения доли пожилых в структуре населения. Разработанные ими социальные, технологические и финансовые инновации применимы и в развивающихся странах, не имеющих достаточных финансовых ресурсов для решения проблем стареющего населения.

Социальные инновации – это процесс разработки и внедрения новых идей (продуктов, услуг и моделей) для решения социальных проблем и создания новых социальных отношений и партнерств. Они оказывают положительный эффект для общества и побуждают к действию. Социальные инновации представляют собой целенаправленную новую конфигурацию социальных практик, реализуемых определенной группой стейкхолдеров. Основная цель социальных инноваций – это решение или удовлетворение социально-политических проблем или потребностей лучшим способом по сравнению с устоявшимися практиками. Они ориентированы на ценности и социальные цели, т.е. они применимы в решении социальных вызовов, таких как коллективное старение [2].

Одной из проблем старения является уход за пожилыми, не имеющими родственников. В данном случае ответственность берет на себя государство, определяя пожилых в специализированные заведения ухода или предоставляя социальные услуги помощи на дому. При этом растут государственные расходы по мере роста количества пожилых. Альтернативой традиционным методам являются новые модели ухода и совместного проживания людей старшего возраста: хоумшер (homeshare), ко-хаузинг (co-housing) и др.

«Хоумшер» – это соглашение, в котором пожилой человек, нуждающийся в поддержке независимой жизни, предоставляет комнату в обмен на такую помощь. Инициативы «homeshare» организованы в 11 странах: Австралии, Австрии, Бельгии, Франции, Германии, Италии, Испании, Швейцарии, Нидерландах, Великобритании, США. Владельцы жилья сдают комнату бесплатно или по цене значительно ниже рыночной в обмен на услуги ухода, такие как товарищество, покупки, домашняя работа, садоводство, сопровождение к врачу, уход за животными, помощь с компьютером. Программы управляются специалистами неприбыльных организаций и благотворительных фондов. Координатор проекта облегчает договорной процесс, опрашивая потенциальных участников об их потребностях и желаниях, производит проверку платежеспособности, сопровождает участников в дальнейшем. Во избежание риска всех кандидатов – как съемщиков жилья, так и их владельцев, проверяет полиция [3].

В Нидерландах дома престарелых бесплатно предлагают небольшие комнаты студентам в обмен на 30 часов работы в виде просмотра передач, празднования дней рождения и составления компании для обитателей. Похожие программы действуют в Лионе, Кливленде и 20 городах Испании [4].

Еще одной формой совместного проживания является ко-хаузинг (cohousing). Это сообщество людей, созданное и управляемое резидентами. Каждый резидент имеет свою приватную квартиру, при этом имеются места общего пользования: кухня, столовая, прачечная и другие помещения по выбору жильцов (огород, мастерские, спортзал и т.д.). Резиденты совместно принимают решения относительно управления общиной, принятия новых членов, встречаются за общей трапезой, при этом сохраняют значительную степень приватности и самостоятельности [5]. Модель ко-

хаузинга возникла в Дании в 1960-х гг. и с тех пор данная практика распространилась в других странах, набирая популярность среди людей старшего возраста. Финансируют строительство или приобретение помещений для совместного проживания сами участники, иногда собственностью владеет благотворительная организация или жилищный кооператив. Государство практически не поддерживает данную схему [6].

Среди различных моделей проживания пожилых от домов престарелых до домашнего ухода, самоуправляемые общины совместного проживания представляются хорошим решением с точки зрения социального эффекта. Модель самоуправления и взаимной помощи резидентов сообщества способствует снижению изоляции и одиночества, улучшая качество жизни людей на поздних стадиях жизни.

Одним из видов социальных инноваций являются программы межпоколенного взаимодействия, направленные на укрепление связей между поколениями. Широко используется практика вовлечения пожилых в программы наставничества для отстающих школьников и студентов, пожилые обучают молодежь садоводству, ухаживают за детьми в детских садах, обитатели домов престарелых читают книги детям и помогают с уроками. Программы приемных бабушек и дедушек, позволяющие семьям или одиноким матерям найти приемных бабушек, живущих неподалеку, действуют в США, Великобритании, Польше, Дании [7]. Например, программа Experience Corps вовлекает людей старше 55 в качестве тьюторов и менторов в начальных школах 23 городов США. Программа

финансируется государством и частными организациями, представляя собой государственно-частное партнерство, в котором неприбыльная НГО Experience Corps заключает партнерства с государственными школами и набирает волонтеров для обучения, участия и поддержки. Такие программы выгодны как детям, так и старикам. Исследования подтверждают снижение заболеваемости и увеличение продолжительности жизни у пожилых участников таких программ, в то время как у детей повышается успеваемость.

Таким образом, социальные инновации в сфере ухода, проживания пожилых и межпоколенного взаимодействия рассматривают пожилых не как бремя для общества, а как ценный ресурс. Они позволяют пожилым вносить свой вклад и быть активными участниками, а не пассивными потребителями социальных услуг. В результате растет качество жизни пожилых людей и снижается давление на государственные финансы.

Литература:

1. World Population Ageing 2015 report / United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, 2015. – 164 p.
2. Heinze R. Social Innovations in Ageing Societies / Rolf G. Heinze, Gerhard Naegle // Challenge Social Innovation. Potentials for Business, Social Entrepreneurship, Welfare and Civil Society; [Eds. Hans-Werner Franz, Jurgen Howaldt, Josef Hochgerner]. – Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 2012. – P. 153-168.
3. Business models for homeshare programmes. Homeshare International Research Advisory Group (HIRAG). – Fact sheet № 1, 2016. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://homeshare.org/wp-content/uploads/2016/11/HIRAG-Fact-sheet-1-Business-models-2016.pdf>>.
4. Reed C. Dutch nursing home offers rent-free housing to students / <<http://www.pbs.org/newshour/rundown/dutch-retirement-home-offers-rent-free-housing-students-one-condition/>>.
5. Scanlon K. Development of new cohousing: lessons from a London scheme for the over-50s / Kath Scanlon and Melissa Fernández Arrigoitia // Urban Research & Practice. – 2015. – Vol. 8. – № 1. – P. 106–121.
6. Chiodelli F. Living together privately: for a cautious reading of cohousing / Francesco Chiodelli & Valeria Baglione // Urban Research & Practice. – 2014. – Vol. 7. – Issue 1. – P. 20-34.
7. Good practices in intergenerational programming. Models advancing policy, practice and research/ New York City Department for the Aging, 2010. – 165 p.

ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Основні напрями державної політики розвитку сільських територій, орієнтованої на збереження і розвиток людського потенціалу, повинні забезпечити захист конституційних прав кожного сільського жителя, його особистий розвиток і охорону здоров'я, стабільність соціально-економічних та екологічних умов проживання на сільських територіях. У зв'язку з цим зростає значущість соціальної відповідальності держави, територіальних громад, господарюючих суб'єктів та органів місцевого самоврядування за соціально-демографічну ситуацію у сільській місцевості, досягнутий рівень розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, добробут сільських домогосподарств.

Головна мета цієї політики в контексті сталого людського розвитку полягає у формуванні сприятливого життєвого простору на селі на основі інтенсивного розвитку соціальної інфраструктури та належного доступу сільського населення до соціальних послуг, трансформації сільської економіки у високопродуктивну сферу економічної діяльності, активізації засад сільського самоврядування. Основні цільові орієнтири цієї політики: підвищення добробуту сільських мешканців; забезпечення їх доступу до високоякісних соціальних послуг; збереження навколишнього середовища.

Зміна ідеологічних засад сучасної політики розвитку сільських територій повинна відбуватися через усвідомлення суспільством необхідності активного гуманітарного розвитку цих територій з цільовою орієнтацією на досягнення високих соціальних параметрів життєзабезпечення сільських мешканців, істотне збільшення обсягів соціальних інвестицій у розвиток сільських поселень на засадах приватно-державного партнерства як єдино прийняттого в умовах бюджетних обмежень. Гуманізація розвитку сільських територій з метою створення умов для гідної праці забезпечуватиме поступове подолання таких обмежень, як високий рівень участі сільського населення у неформальній зайнятості, значне приховане безробіття, висока частка сезонної зайнятості, скорочення попиту на працівників сільського господарства, низькі доходи сільського населення та слабкий соціальний захист. Їх альтернативою є створення додаткових продуктивних робочих місць у переробній ланці агропромислового комплексу, інфраструктурі сфери послуг, транспортно-комунікативних зв'язків, постачально-збутової кооперації на основі диверсифікації сільської економіки, державної підтримки сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств; залучення необхідних обсягів вітчизняних та іноземних інвестицій; охоплення сільських територій процесами регіональної кластеризації. Позитивний ефект для людського розвитку забезпечить комп'ютеризація та інтернетизація сільських територій, формування інформаційного простору, сприятливого для поширення знань, інформації, розвитку банківських послуг в сільській місцевості, підвищення територіальної мобільності сільського населення та залучення сільських мешканців до новітніх комунікативних структур.

У контексті новітніх завдань політики сталого розвитку сільських територій на особливу увагу з боку державних органів управління заслуговують такі обмеження: істотне відставання у забезпеченні соціальними послугами порівняно з міськими жителями, проблемність доступу до таких ресурсів людського розвитку, як освіта, медицина, культура; нестача необхідних робочих місць для сільських жителів внаслідок відсутності будь-яких суб'єктів господарювання в третині сіл країни [1, с. 69]; неспроможність особистих підсобних господарств через їх дрібнотоварність

та низькопродуктивність забезпечити належний рівень добробуту сільським жителям; високі темпи скорочення зайнятості в сільській економіці внаслідок її монофункціональності; ускладнений доступ сільського населення до послуг центрів зайнятості; недоступність кредитних ресурсів для переважної більшості сільських мешканців.

Концептуальну основу ефективної політики прогресивного розвитку сільських територій в цілях збереження і розвитку людського потенціалу формують такі базисні принципи, як поліцентричність розвитку міських та сільських поселень та адекватність визначених напрямів людського розвитку на перспективу наявного демографічного та економічного потенціалу території.

Забезпечення добробуту населення сільських територій повинно ґрунтуватися на диверсифікації сільської економіки, її формуванні не лише як аграрної сфери, а конкурентної складової єдиного господарського комплексу країни з розгалуженою виробничою та соціальною інфраструктурою. У цьому контексті нові можливості надаватиме успішна реалізація земельної реформи, трансформація особистих селянських господарств у багатофункціональні сільськогосподарські кооперативи як основні джерела забезпечення зайнятості та трудових доходів сільського населення.

Серед пріоритетів зазначеної політики – досягнення у найближчій перспективі нормативного рівня ресурсного забезпечення об'єктів соціальної інфраструктури, насамперед на рівні первинної медико-санітарної допомоги; забезпечення закладів охорони здоров'я новітнім медичним обладнанням, стимулювання розвитку лікарської практики на приватних засадах; розробка та успішна реалізація державних і регіональних програм розвитку сільської охорони здоров'я.

У центрі уваги державних органів управління має бути вирішення проблем, пов'язаних з розвитком мережі об'єктів дошкільного виховання й загальної середньої освіти, визначенням механізмів стимулювання обдарованої сільської молоді до здобуття подальшої освіти та працевлаштування на селі (прийнятні механізми кредитування, державні програми доступної професійної освіти) [2, с. 386]. У цьому контексті нових імпульсів людському розвитку сільських територій нададуть зміни у системі управління комунальним майном та землею територіальної громади, зміцнення ролі місцевих бюджетів у розвитку соціальної сфери сільських поселень; залучення альтернативних джерел наповнення бюджету (спонсорська допомога, добровільне оподаткування, кошти іноземних фондів, залучення коштів на розвиток через механізми партнерства; дієвий громадський контроль за рухом бюджетних коштів). Важливо реалізовувати соціальні проекти через механізм грантової підтримки для забезпечення стартовим капіталом громад на реалізацію їх ініціатив в таких сферах, як комунальний транспорт (для подолання ізоляції в сільській місцевості), енергозбереження, збереження навколишнього середовища через співфінансування самої громади, коштів державного і місцевих бюджетів, міжнародних організацій.

На державному рівні пріоритетності набувають такі завдання:

концентрація фінансових ресурсів на місцевому рівні на основі цільових фондів інвестування проектів щодо комплексного розвитку сільських територій, які сприяють формуванню стартового капіталу в реалізації підприємницьких проектів, забезпечують надання соціальних послуг у сільській місцевості з використанням пільгового кредитування;

створення матеріально-технічних та організаційних передумов продуктивної зайнятості сільського населення в особистих підсобних господарствах та упередження безробіття на основі системного моніторингу сфери зайнятості та розширення спектру послуг щодо працевлаштування;

залучення кваліфікованих кадрів до соціальної сфери села на основі реалізації відповідних житлових програм, укладання контрактів з сільською молоддю за умови отримання освіти за бюджетні кошти тощо;

реформування системи охорони здоров'я та оптимізація мережі лікарняних закладів у сільській місцевості з урахуванням потреби єдиної служби невідкладної медичної допомоги; впровадження системи медичного обслуговування населення віддалених сільських поселень.

активна державна підтримка підприємницької ініціативи через усунення бюрократичних перешкод, надання інформаційних і консультаційних послуг, обмеження монополізму та недобросовісної конкуренції у сільськогосподарському виробництві;

стимулювання ініціативи сільських територіальних громад, координація діяльності організацій та служб, що сприяють соціальному розвитку сільських територій (центри зайнятості, профспілкові організації, благодійні фонди, заклади освіти).

Література:

1. Заяць Т.А. Трансформаційні зміни сільських поселень в Україні / Т.А. Заяць // Демографія та соціальна економіка. – 2016. – № 2. – С. 62–75.
2. Дяконенко О.І. Основні детермінанти трансформації сільського розселення в Україні / О.І. Дяконенко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Механізм регулювання регіонального розвитку в Україні: [зб. наук. пр.] / НАН України Ін-тут регіональних досліджень; відп. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2014. – Вип. 5(109). – С. 381–389.

Леванда Е. М., соискатель, ведущий инженер,

Кизим Г. Н., аспирант,

Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития

Национальной академии наук Украины

г. Харьков, Украина

СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ НОРМАТИВОВ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

Данная тема актуальна для каждого гражданина Украины в виду того, что на сегодняшний день единый базовый социальный стандарт, который должен гарантировать каждому гражданину достаточный жизненный уровень не соответствует современным реалиям и не выполним в условиях современности. Платежеспособность экономики Украины формирует экономические показатели социальных стандартов и гарантий для населения, однако, они не соответствуют удовлетворению даже основных потребностей. Закон Украины «О прожиточном минимуме» от 15.07.1999 № 966-XIV потерял актуальность на фоне внешнеэкономической политики государства в контексте стандартов ЕС [1]. На сегодняшний день прожиточный минимум является единственным базовым государственным социальным стандартом. Однако в условиях интеграции страны в ЕС, не выполняет своего целевого назначения, из-за заниженных социальных норм и стандартов. Установленные законодательно в бюджете страны экономические показатели для основных социальных и демографических групп населения, не соответствуют реальным показателям в рамках социальной политики. Население страны не защищено на социально – экономической платформе, государством.

Украинские политические деятели, эксперты, профсоюзы, ученые бьют тревогу о несоответствии сегодняшнему дню Закона Украины «О прожиточном минимуме», который закладывает правовые основы реализации государством конституционной гарантии граждан (ст. 46 Конституции Украины (254к/96-ВР) на «достаточный» жизненный уровень. Данный закон был принят в условиях реконструкции экономики, которая продолжается в стране на протяжении 16 лет.

Проблемы, которые существуют на сегодняшний день в стране, заложены в фундаменте закона «О прожиточном минимуме». Закон требует модернизации в условиях данной экономической ситуации. Заниженный базовый социальный стандарт выполняет роль черты определения минимальных стандартов для населения. Установленный экономический показатель минимальных стандартов для групп населения (трудоспособный, пенсионер, дети) законодательно не соответствуют стоимости «потребительской корзины» установленной законом. 11.10.2016 г., правительственным решением был обновлен потребительский набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг – постановление № 780. Применяя прежнюю версию расчета методике № 656 от 14.04.2000 г., исключая п. 1.

Цель – анализ системы обеспечения нормативов уровня жизни населения в Украине, с учетом нововведений постановления № 780 от 11.10.2016 г., к закону «О прожиточном минимуме», ст. 4 для основных социальных и демографических групп населения.

Внесенные изменения правительством в методику № 656 от 14.04.2000 г., п. 1, обновление потребительской корзины – постановление № 780 от 11.10.2016 г., не повысила уровень жизни населения, а на практике произошло удешевление набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг. Данное соответствие произведено за счет уменьшения продуктов, товаров и услуг или их изъятие из перечня наборов, имеющих высокую среднюю потребительскую цену, на более дешевый продукт, товар и услугу. Методика расчета прописана, как «условный пример», нет официального расчета по позициям – продукты питания, непродовольственные товары и услуги. Население Украины не имеет широкого доступа к информации о стоимости по позициям «потребительской корзины» для основных социальных и демографических групп (дети, пенсионер, трудоспособный). Не имеют возможности ознакомиться, как вести здоровый, экономный, социально активный уровень жизни, гарантированный государством. Установленный прожиточный минимум, в частности группа трудоспособный – влечет формирование слоя населения «работающий» бедный. Категория налогов для трудоспособного не пересмотрена в методике № 656 от 14.04.2000 г. – а значит, не актуальна сегодняшнему дню, перечень налогов не соответствует реалиям нашей страны. Расчет прожиточного минимума не увеличивается с учетом ставок налогообложения доходов физических лиц – 18%, военного сбора – 1,5%. Состояние нормативно-правовой базы по данной проблеме остается без изменений. Функционирует большое количество законов, соприкасающихся с законом «О прожиточном минимуме», однако четкого определения понятий, экономических показателей, в себе не несут. Доминирует филологическое знание. Основной закон «О прожиточном минимуме» остался без изменений, кроме ст. 4, которая обновляет новым постановлением № 780 от 11.10.2016 г. «потребительскую корзину», с применением предыдущей методики расчета № 656 от 14.04.2000 г., п. 1.

Произошедшие изменения, привели минимально в соответствие содержание набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг к экономическому показателю, заложенному в бюджете страны. Однако базовый социальный стандарт в реальности не удовлетворяет основные потребности украинца, в установленных экономических показателях для групп населения (дети, пенсионер, трудоспособный). Закон Украины «О прожиточном минимуме» не усовершенствован по статьям, которые повышают уровень жизни людей – ч. 1, ст. 1; ч. 5, ст. 1, 2; ч. 2, ст. 2; ч. 3, ст. 2. Методика расчета прожиточного минимума осталась без изменений. Население страны не имеет доступа к официальному расчету «потребительской корзины», в экономических показателях по позициям. Это влечет к незнанию как жить экономно, быть здоровым и социально активным, в условиях установленных государственных социальных стандартов и гарантий. На практике на законодательном уровне произошло удешевление уровня жизни украинца. В итоге мы видим, что снова внутренняя политика страны идет в разрез внешнеэкономической политике. Важным шагом в повышении уровня жизни людей, является модернизация закона

«О прожиточном минимуме», исходя из реальных возможностей экономики и реальных статистических показателей, четкости и доступности нормативно-правовой базы. Применение данных мероприятий на практике нормализует сложившуюся ситуацию в стране.

Литература:

1. Закон України «Про прожитковий мінімум» № 966-XIV від 15.07.1999. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Наказ, Методика Мінпраці України, Мінекономіка, Держкомстат України № 109/95/157 від 17.05.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0347-00>
3. Лист Міністерства Соціальної Політики України «Щодо прожиткового мінімуму» № 6879/0/14-12/10 від 25.06.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/category?cat_id=141688
4. Людський розвиток в Україні. Модернізація соціальної політики: регіональний аспект (колективна монографія)/ за ред. Е.М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2015. – 356 с.
5. Моніторинг показників соціальної сфери [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article?art_id=179608&cat_id=141688

Назарова О. Ю., к.е.н., доцент,
доцент кафедри,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
г. Харків, Україна

ПРОБЛЕМИ ЗЛОЧИННОСТІ ТА ПРАВОПОРУШЕНЬ У СВІТІ

Сучасному суспільству в усьому світі притаманні проблеми злочинності та правопорушень. Над пошуком шляхів їх вирішення працює широке коло фахівців різних наукових галузей: юриспруденції, кримінології, соціальної педагогіки, педагогіки, соціології, правознавства та інших.

За офіційними даними станом на 01.01.2016 злочинність в країнах ЄС має таку структуру: крадіжки – 72,5%, хуліганство – 9,2%, злочини, пов'язані з наркотиками – 3,8%, інше – 10,4% (рис. 1).

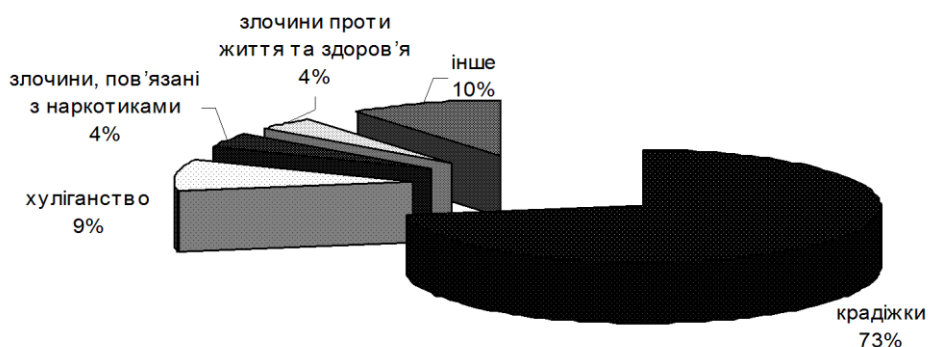


Рис. 1. Структура злочинів на 01.01.2016 р. в країнах ЄС [1]

В Україні щодня вчиняють понад 100 злочинів, у тому числі одне вбивство або злочин із заподіянням тяжких тілесних ушкоджень, одне згвалтування, два-три розбійні напади, вісім пограбувань, сімдесят крадіжок приватного та державного майна. Злочинність все більше набуває групового характеру. Питома вага злочинів, учинених групами, становить понад 70%.

Основними причинами правопорушень і злочинності в Україні та країнах ЄС є:



Рис. 2. Основні причини правопорушень і злочинності в Україні і країнах ЄС

Злочинність існує в усіх державах світу незалежно від їх географічного розташування, цивілізаційної приналежності.

У кримінології в якості основного показника криміногенності держави визначають рівень (коефіцієнт або індекс) злочинності – кількість злочинів на 100 тис. жителів (рис. 3). За цим показником країни ЄС можна поділити на такі групи:

- 1) держави з низьким рівнем злочинності (коефіцієнт до 1 000);
- 2) держави із рівнем злочинності нижче середнього (коефіцієнт від 1 000 до 3000);
- 3) держави із середнім рівнем злочинності (коефіцієнт від 3 000 до 5 000);
- 4) держави з високим рівнем злочинності (коефіцієнт від 5 000 до 10 000);
- 5) держави з дуже високим рівнем злочинності (коефіцієнт більше 10 000) [2].

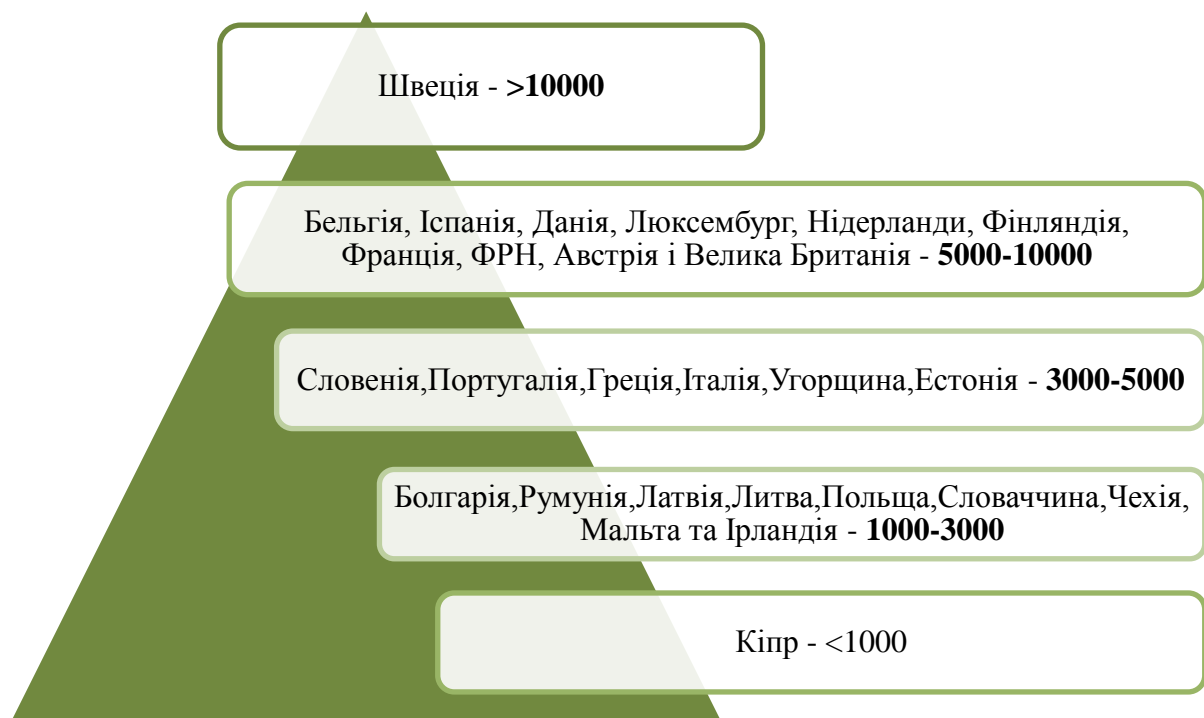


Рис. 3. Кількість злочинів на 100 тис. жителів країн ЄС у 2015 р.

Водночас до наведених даних про рівень злочинності в різних державах слід ставитися з деякою обачністю, враховуючи низку важливих обставин. Загальною тенденцією злочинності в ЄС є поступове зниження її рівня, починаючи з середини 2000 років. За останні 20 років у більшості держав Євросоюзу мала найвищий показник злочинності у 2007 р., а потім кількість зареєстрованих злочинів почала падати. Найбільше зниження відбулося у Нідерландах, Франції, Великій Британії. І навпаки, в окремих південноєвропейських державах спостерігається зростання рівня злочинності за останні 6-8 років (Кіпр, Іспанія, Португалія, Італія).

Складною лишається криміногенна ситуація на півночі Європи. Злочинність у таких державах, як Данія і Швеція невинно зростає. Суперечні тенденції можна спостерігати й стосовно насильницьких злочинів, які в ЄС включають фізичне насильство щодо інших осіб (зокрема напади й тілесні ушкодження), грабіж та сексуальні злочини (передусім зґвалтування). У більшості країн ЄС поступово зменшується рівень умисних вбивств, який і так є низьким (зростання відбувається лише в Фінляндії, Ірландії і Данії). Водночас інші насильницькі злочини в цілому зростають у більшості держав ЄС, особливо в Ірландії і Великій Британії. Зниження рівня цих злочинів спостерігається в країнах Центральної та Східної Європи (Чехія, Польща, Болгарія, Словаччина, Балтія). Рівень грабежів за останні роки зріс лише в Ірландії, Данії та в Греції, а в усіх інших – зменшився (особливо в країнах Центральної та Східної Європи). Кількість крадіжок зі зломом також знизилася в більшості держав Євросоюзу (найбільше в Естонії та Польщі). Натомість в окремих країнах кількість таких злочинів зросла (Данія, Румунія, Португалія, Греція). Тенденції злочинності з наркотиками в Спільноті загалом суперечливі, хоча в цілому їх рівень повільно зростає (найбільше – у Словенії, Румунії, Швеції). Найбільш суттєве зменшення кількості злочинів, пов'язаних із наркотиками, відбулося в ФРН (на третину з 2009 р.) та в Австрії. У державах ЄС суттєво зменшується кількість угинів транспортних засобів, включаючи автомобілі. Максимальне скорочення відбувається в окремих країнах ЦСЄ, зокрема в Польщі, Болгарії та балтійських державах. Рідкісне виключення становлять Греція, Румунія та Угорщина, де за останні роки кількість цих злочинів суттєво зросла [2].

Суттєвою проблемою багатьох країн ЄС є зростання кількості злочинів, які вчиняють іммігрантами, що складають 10% населення Європейського Союзу. Серед держав ЄС найвища питома вага іммігрантів серед населення – у Люксембурзі (37%). Про нагальність проблеми свідчить, зокрема, той факт, що, наприклад, у Швеції в період 2007-2015 рр. 25% всіх злочинів були вчинені іноземцями і ще 20% громадянами цієї країни іноземного походження.

Щодо криміногенної ситуації в Україні, то варто зазначити, що за останні роки вона лише загострилась. Так, наприклад, якщо за 2010 рік середньорічний приріст злочинності складав не набагато – більше 4%, то за останні п'ять років він перевищив 17%. За період з 2009 по 2013 р. кількість виявлених злочинів виросла з 369,8 тис. до 539,3 тис., або на 45,8%.

За останні п'ять років кількість загальнокримінальних злочинів збільшилась на 25%, тоді як групова злочинність зросла вдвічі. У 2015 році загальна кількість злочинів збільшилась майже до 642 тисячі, із них загальнокримінальні склали більше 531 тисяч (більше ніж в 2008 році майже на 47 тис.), зокрема 243 тис. тяжких злочинів [3].

Все це пов'язане і з соціальним становищем, погіршенням засобів існування людей, це і вплив АТО, адже тепер на Україні набуває масового поширення вогнепальна зброя, внаслідок чого зростає рівень злочинів, скоєних із застосуванням саме вогнепальної зброї. Отже, статистичні результати свідчать про те, що ця проблема залишається актуальною для українського народу і потребує нагального її вирішення.

Література:

1. Crime and Criminal Justice report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-10-058/EN/KS-SF-10-058 EN.PDF

2. Україна. Кримінал. Злочини. Кримінальна карта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.media/ukrain>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Риндзак О. Т., к.е.н,
старший науковий співробітник,
*Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долишнього
Національної академії наук України
м. Львів, Україна*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ: НАПРЯМКИ МОДЕРНІЗАЦІЇ

За даними Світового банку та Міжнародної організації з міграції, Україна займає п'яте місце в світі за кількістю населення, яке емігрувало за її межі та одинадцяте – за кількістю іммігрантів. Крім того, через територію України проходить один з найбільших у світі міграційних коридорів. Це вимагає переосмислення основних засад міграційної політики нашої держави, аналізу її нормативно-правового забезпечення з метою пошуку відповідних шляхів його модернізації та гармонізації з нормами міжнародного міграційного права. Необхідність вирішення зазначених проблем актуалізує необхідність проведення наукових досліджень з цієї проблематики.

У контексті даного дослідження нормативно-правовий механізм розглядаємо як сукупність нормативно-правових норм щодо регулювання міграційних процесів, явищ, відносин, а також пов'язаних з ними чинників. За сферами регулюючого впливу такий механізм повинен охоплювати: імміграцію, еміграцію, внутрішню міграцію та вимушені переміщення населення, інтеграцію іноземців та внутрішню переміщених осіб у приймаючий соціум, а також проблеми реінтеграції реемігрантів. За способами регулювання у нормативно-правовому механізмі можна виділити такі чотири основні блоки: конституційний, законодавчий, виконавчий та міжнародно-правовий. Систематизація, групування усієї сукупності нормативно-правових документів та їх змістовний аналіз дозволить виокремити елементи механізму, що потребують модернізації.

Головні засади державної міграційної політики закладено у Конституції України (від 28.06.1996 р.). Статті Конституції, що стосуються регулювання міграційних процесів і становлять перший блок механізму, закріплюють основні принципи й норми у сфері міграційного права, а також окреслюють правове поле їх конкретизації у законах та інших нормативно-правових актах. Зокрема, основоположним принципом міграційного права України є свобода пересування людини і громадянина (ст. 33 КУ), що відповідає міжнародно-правовим стандартам. Крім того, стаття 25 Конституції передбачає, що «громадянин України не може бути вигнаний за її межі або виданий іншій державі» [1]. Останнім пунктом цієї статті держава гарантує піклування та захист громадянам України, які перебувають за її межами. В Основному законі визначено також рівність прав іноземних та українських громадян (стаття 26 КУ) [1].

Другий, найбільш масивний, блок механізму становлять загальні й спеціальні Закони України: «Про зовнішню трудову міграцію» (від 8.10.2015 р.), «Про громадянство України» (від 18.01.2001 р.), «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства» (від 22.09.2011 р.), «Про імміграцію» (від 07.06.2001 р.), «Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України» (від 21.01.1994 р.), «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту» (від

08.07.2011 р.), «Про зайнятість населення» (від 05.07.2012 р.), «Про оплату праці» (від 24.03.1995 р.). Спеціальні закони прийняті безпосередньо для регулювання міграційних процесів, а загальні (напр, ЗУ «Про зайнятість населення») містять окремі норми що стосуються міграції, або ж впливають опосередковано на міграційні процеси (напр., формуючи чинники «притягування» чи «виштовхування» мігрантів). Загалом, здійснений нами аналітичний огляд названих законів дозволяє зробити висновок про їх відповідність нормам міжнародного права та міжнародним стандартам. Проте, існуюча нормативно-правова база потребує узгодження окремих положень та удосконалення механізмів реалізації основних норм (наприклад, ЗУ «Про зовнішню трудову міграцію»). Крім того, на сьогоднішній день необхідною є розробка міграційного кодексу України.

Третій блок нормативно-правового механізму регулювання міграційних процесів містить ті документи, які приймаються на виконання і для реалізації певних пунктів Конституції та відповідних законів. Наприклад, сюди належить: «Програма боротьби з нелегальною міграцією на 1999-2000 роки» (від 27.02.1999 р.), «План заходів щодо інтеграції мігрантів в українське суспільство на 2011-2015 роки» (від 15.06.2011 р.), «Порядок продовження строку перебування та продовження або скорочення строку тимчасового перебування іноземців та осіб без громадянства на території України» (від 15.02.2012 р.), «Правила оформлення віз для в'їзду в Україну і транзитного проїзду через її територію» (від 1.06.2011 р.) та ін.

Четвертий блок механізму становлять міжнародні договори і угоди, укладені Україною з іншими державами, а також нормативні документи міжнародних організацій (Міжнародна конвенція ООН про захист прав всіх трудящих-мігрантів та членів їх сімей (від 18.12.1990 р.), Конвенції МОП, що стосуються захисту прав мігрантів – № 48, 97, 102, 118 та ін.).

Ключовим елементом правового механізму регулювання міграційних процесів є визначення мети і цілей його функціонування. Однак, у базовому стратегічному документі – Концепції державної міграційної політики (прийняття від 30.05.2011) – немає чітко сформульованого визначення міграційної політики, її мети, цілей і завдань. Концепція була прийнята поспіхом, без достатнього врахування думки фахівців з цієї проблематики, тому носить абстрактно-декларативний характер, не відповідає реаліям сьогодення, тому потребує суттєвого доопрацювання і нової редакції.

У «Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року» сказано, що міграційна політика має «позитивно впливати на консолідацію Української нації та безпеку держави, прискорювати соціально-економічний розвиток країни, сприяти уповільненню темпів депопуляції, стабілізації кількісного та якісного складу населення, забезпечити потреби економіки в робочій силі, відповідати міжнародним стандартам і міжнародним зобов'язанням України» [2]. На наш погляд, до формулювання мети Стратегії доцільно було б також додати: «...сприяти повнішому використанню позитивного потенціалу міграції та мінімізації її негативних наслідків». Тим більше, що далі в цілях йдеться про необхідність зменшення негативних наслідків від еміграції з України та збільшення її позитивного впливу на розвиток країни. Крім того, не зовсім вдалим є висловлювання: «Стратегія покликана...забезпечити перехід від політики реагування ... до більш активної й цілеспрямованої». Натомість пропонуємо таке: «...перехід від політики реагування на виникаючі проблеми до політики їх запобігання (превентивної політики) шляхом впливу на міграційні чинники». Оскільки Кабінет Міністрів України ще не затвердив цього документа, то його ще можливо і необхідно удосконалювати.

В умовах зростання зовнішніх загроз вкрай важливо, щоб реалізація Стратегії державної міграційної політики, ґрунтувалась також на принципі захисту національних інтересів та посилення державної безпеки України. Тому, на наш погляд, цим принципом доцільно доповнити існуючий в проекті Стратегії перелік принципів її реалізації. Крім того, не знайшли свого відображення у проекті Стратегії і проблеми внутрішньо переміщених осіб. Тому, у сфері внутрішньої міграції

мешканців України необхідно додати ціль: «розробити справедливую процедуру розгляду заяв на отримання статусу ВПО; покращити умови їх проживання; сприяти їм у пошуку роботи та інтеграції у приймаючий регіон; формувати атмосферу толерантності та взаєморозуміння між ВПО та населенням регіонів-реципієнтів». Крім того, ефективніша політика держави у вирішенні проблем ВПО, на наш погляд, здатна зменшити потік шукачів притулку (вихідців з України) в інших країнах.

Отже, на основі аналітичного огляду основних блоків нормативно-правового механізму регулювання міграційних процесів можна зробити висновок, що попри вагомі наробки і позитивні тенденції розвитку, існуюча правова база не є цілісною, носить фрагментарний і дещо формальний характер. Модернізація цього механізму повинна відбуватись за такими основними напрямками: доопрацювання і прийняття стратегічних документів щодо регулювання міграційної сфери; розробка міграційного кодексу; продовження процесу гармонізації законодавства України з нормами європейського міграційного права; удосконалення договірного регулювання соціального захисту мігрантів із фокусуванням першочергової уваги на країнах, де спостерігається найбільша кількість мігрантів-вихідців з України та країнах прибуття мігрантів до нашої держави.

Література:

1. Конституція України (28.06.1996, редакція від 15.05.2014) [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Стратегія державної міграційної політики на період до 2025 року (проект) [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://dmsu.gov.ua/images/files/nakazy/Strategia.pdf>

Смутчак З. В., к.е.н., доцент,
Ситник О. Ю., к.е.н., старший викладач,
*Кіровоградська льотна академія
Національного авіаційного університету
м. Кропивницький, Україна*

ОСВІТНЯ МІГРАЦІЯ ЯК ФАКТОР ЗМЕНШЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Значні геополітичні трансформації справляють вплив на всі без винятку аспекти життя суспільства, зокрема й на міграційні процеси. Інтенсивність, характер, спрямованість міграцій населення України кардинально змінилися після розвалу СРСР та здобуття незалежності, завдяки чому країна відкрилася до світу, а її громадяни набули право на свободу пересування. Підписання Угоди про асоціацію та шлях до безвізового режиму між Україною та ЄС спричинили проведення низки важливих реформ у сфері міграційного менеджменту.

За даними ЮНЕСКО, в період з 2000 по 2012 р. чисельність українських студентів за кордоном збільшилась у понад чотири рази і сягнула 37 тис. Особливо стрімко вона зростала в країнах, куди спрямовано потоки трудової міграції. Упродовж останніх двох років зростання чисельності українців, які виїхали на навчання за кордон, прискорилося. За даними щорічного моніторингу кількості українських громадян, які навчаються у закордонних університетах на денній формі навчання, що здійснюється аналітичним центром CEDOS (охоплює 34 країни світу), у 2013/2014 навчальному році за кордоном навчалися вже 47724 громадян України (рис. 1). Найбільше з них у Польщі (15 тис.), Німеччині (9 тис.), Росії (6 тис.), Канаді (2 тис.), Чехії (2 тис.), Італії (1,9 тис.), США (1,5 тис.), Іспанії (1,4 тис.), Франції (1,3 тис.),

Великобританії (1 тис.) [1]. В свою чергу, кількість студентів, які навчаються у вітчизняних вищих навчальних закладах має тенденцію до зниження (рис. 2) [4].

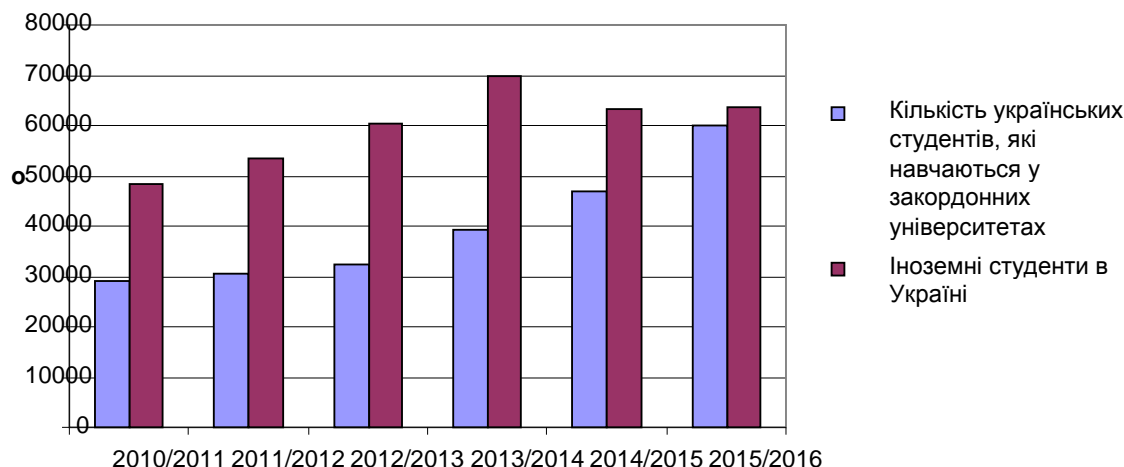


Рис. 1. Кількість українських студентів, які навчаються у ВНЗ за кордоном та кількість іноземців, які навчаються у ВНЗ України [1, 3]

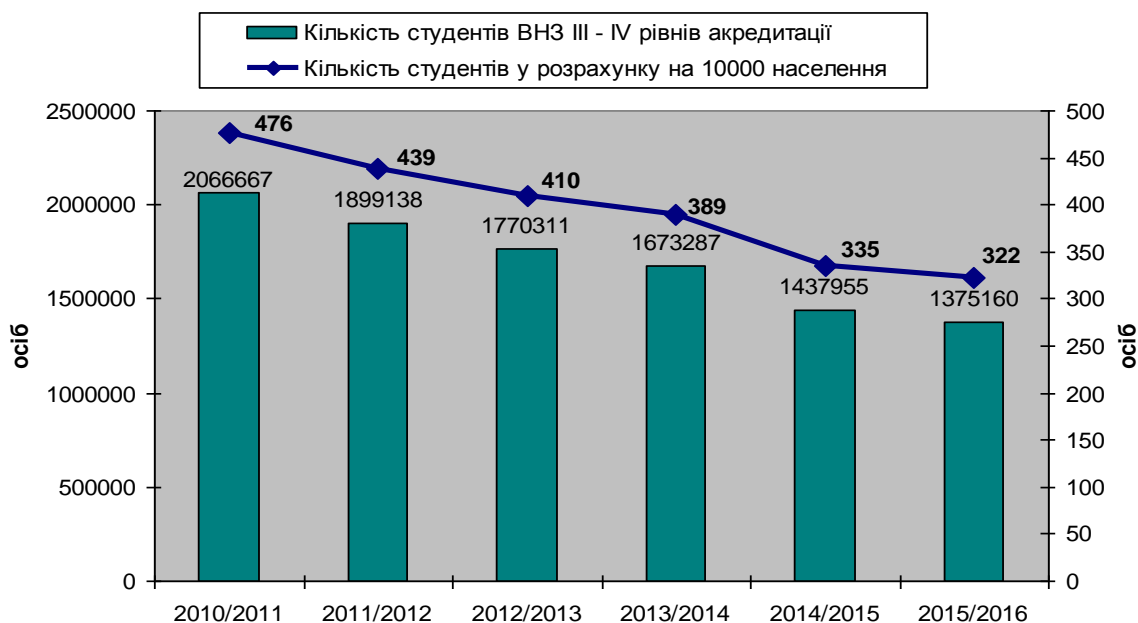


Рис. 2. Кількість студентів ВНЗ в Україні [4, с. 9]

Однак досвід переконливо свідчить, що вирішити питання підвищення якості людського потенціалу лише силами освітніх установ, без активної співпраці та зацікавленості з боку роботодавців, державних структур та самих працівників майже неможливо. Саме тому у сфері забезпечення відповідності вітчизняної професійної освіти сучасним вимогам існує ряд невирішених проблем, включаючи такі, як: її надмірне спрямування виключно на засвоєння знань, незадовільна профорієнтаційна робота серед молоді, відсутність практики набуття нових знань та навичок у зрілому віці. У результаті структура професійної підготовки української молоді – і за фахом, і за кваліфікаційними рівнями – не відповідає вимогам ринку праці; понад 40% населення (за окремими групами професій – до 70%) працюють не за отриманою в навчальному закладі професією; багато фахівців із вищою освітою, старших 40 років, опираються на давно застарілі знання, не маючи уявлення про сучасні світові і навіть вітчизняні розробки; практично не ведеться підготовка працівників, здатних

створювати і впроваджувати інноваційні технології (підготовка кадрів зі спеціальностей, що визначають нові технологічні уклади, не досягає навіть 0,6% щорічного випуску) [5, с. 31].

Число українців на студіях в іноземних університетах станом на 2014/2015 навчальний рік становило 59 648 осіб. Серед найбільш бажаних для навчання країн, як і раніше, залишаються Польща, Німеччина, Росія, Канада, Італія, Чехія, США, Іспанія, Австрія, Франція та Угорщина. Динаміка зростання з 2009 по 2015 роки склала 129%. Якщо порівнювати два останні роки, то приріст складає майже 29% або ж 13 266 осіб. Причому 2/3 цього приросту склали саме українці, які навчаються в польських університетах. Вони показали найбільш стрімке збільшення, як в абсолютному, так і відносному показниках, – з 14 951 до 22 833 особи. Також значний відносний та абсолютний приріст українських громадян на студіях демонстрували канадські, чеські та італійські університети [2].

До кризи чисельність іноземних студентів в Україні стабільно зростала і в 2013 році сягнула майже 70 тис. Найпопулярнішою є медична та фармакологічна освіта. Майже половина іноземних студентів – громадяни країн СНД. Однак, внаслідок війни на сході країни прибуття освітніх мігрантів почало зменшуватися.

Згідно моделі інвестування в людський капітал під час прийняття рішення щодо еміграції особа порівнює вигоди від міграції з витратами пов'язаними з переїздом. Однак у випадку міграції студентів ця модель ускладнюється тим, що освіта також є інвестицією в людський капітал, оскільки зазвичай збільшує майбутній дохід. З огляду на це студенти можуть їхати навчатись за кордон у двох випадках:

- якщо для навчання вдома можливості обмежені, але віддача від освіти вдома висока, тому вони здобувають бажану освіту і повертаються додому. Даний досвід є позитивним, оскільки підвищує конкурентоспроможність працівника, який залишається працювати на вітчизняному ринку праці;

- якщо можливості для навчання вдома є, але віддача від освіти нижча, ніж в країні призначення, тому вони їдуть здобувати освіту за кордон з намірами там залишитись на постійне проживання. Подібна ситуація спричиняє зменшення людського потенціалу через втрату кваліфікованих кадрів.

Слід відмітити, що більшість українських студентів, що навчаються за кордоном, мігрували саме з другої причини. Через те, що в Україні доступ до вищої освіти практично необмежений через суттєве державне замовлення і порівняно низьку вартість навчання на контрактній формі, а віддача від вищої освіти порівняно низька. Згідно з дослідженнями в 2007 році кожен рік вищої освіти в середньому збільшував місячну заробітну плату на 5,6%. Водночас віддача від освіти у ЄС була суттєво вища. У 2005 році у 28 країнах ЄС збільшення заробітної плати після здобуття вищої освіти в середньому складало 43% (наприклад в Польщі – 45%, Німеччині – 32%, Чехії – 44%) [2].

Варто зауважити, що з освітньою міграцією пов'язані певні вигоди: вищою є оплата праці після здобуття освіти в країні міграції з врахуванням ймовірності знайти роботу після навчання в університеті; вищою є якість освіти та кращі умови навчання. В той же час, до витрат, пов'язаних з освітньою міграцією відносять: витрати на навчання, витрати на переїзд та витрати на проживання; недоотримана заробітна плата в Україні за час переїзду та навчання. З освітньою міграцією також пов'язаний психологічний аспект через розлуку з батьківщиною. Дискомфорт зменшується в країнах, де живе більше співвітчизників та в країнах культурно близьких до України.

З метою зменшення освітньої міграції необхідне провадження системи заходів, які повинні мати чітке внутрішнє і зовнішнє спрямування. Перш за все необхідно вжити низку заходів, спрямованих на макроекономічну стабілізацію та оздоровлення економіки – створення робочих місць, розширення іноземного інвестування тощо. Зовнішні заходи мають забезпечити цивілізовані форми виїзду працівників за кордон та можливість їх вільного повернення з-за кордону, а також гарантії нашим співвітчизникам захисту їхніх прав за кордоном.

Література:

1. Стадний Є. Кількість українських студентів за кордоном / Є. Стадний [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/56>
2. Українські студенти за кордоном: скільки та чому? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>
3. Міграція в Україні: факти і цифри 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf
4. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2015/16 навчального року: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України / О.О. Кармазіна (відп. за вип.). – К., 2016. – 171 с.
5. Лібанова Е.М. Модернізація економіки України в контексті соціальних викликів / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1(15). – С. 24-38.

Табанова А. І., викладач кафедри економіка праці
та управління персоналом,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна

ГЕНДЕРНІ ДИСПРОПОРЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Проблеми у сфері забезпечення економічної рівності жінок і чоловіків зберігаються, оскільки гендерний розрив у рівні оплати праці не скоротився до цільового значення. Незважаючи на позитивну динаміку, середні заробітки чоловіків в Україні майже на чверть перевищують відповідні жіночі доходи. (див. рис. 1) Зокрема, за підсумками 2015 року середня заробітна плата жінок становила лише 74,8% середньої заробітної плати чоловіків (відповідно 3631 грн проти 4848 грн на місяць) [1].

Отже, найбільший гендерний розрив в оплаті праці спостерігається в наступних сферах: поштова та кур'єрська діяльність – 64, 62% в 2015 р., фінансова діяльність – 66, 44% в 2015 р. та промисловість – 74,11%. В той час найнижчий гендерний розрив в оплаті праці спостерігається в різних галузях залежно від року. Наприклад, в 2012 році найнижчий гендерний розрив спостерігався в сільському господарстві, сфері операцій з нерухомим майном та сфері освіти (98,10%, 96,42%, 91,01% відповідно). А в 2015 році – у галузях адміністративного та допоміжного обслуговування, діяльності транспорту та операцій з нерухомим майном (101,13%, 95,49%, 94,17%).

Різностямовані коливання показника заробітної плати протягом останнього десятиріччя свідчать про відсутність реального впливу інструментів гендерної політики на скорочення розриву в оплаті праці жінок і чоловіків в Україні. Таким чином, досягнення стандартів розвинених гендерних демократій європейських країн потребуватиме подальших зусиль. Існування певного розриву в оплаті праці жінок і чоловіків є глобальним явищем, що визначається впливом цілого ряду детермінант – відмінностей у рівні та характері освіти жінок і чоловіків, особливостями їх зайнятості в контексті режиму та тривалості робочого часу, преференційної форми зайнятості та обсягів робочого навантаження, кар'єрних прагнень та різних пріоритетів у поєднанні професійних та сімейних обов'язків [2].

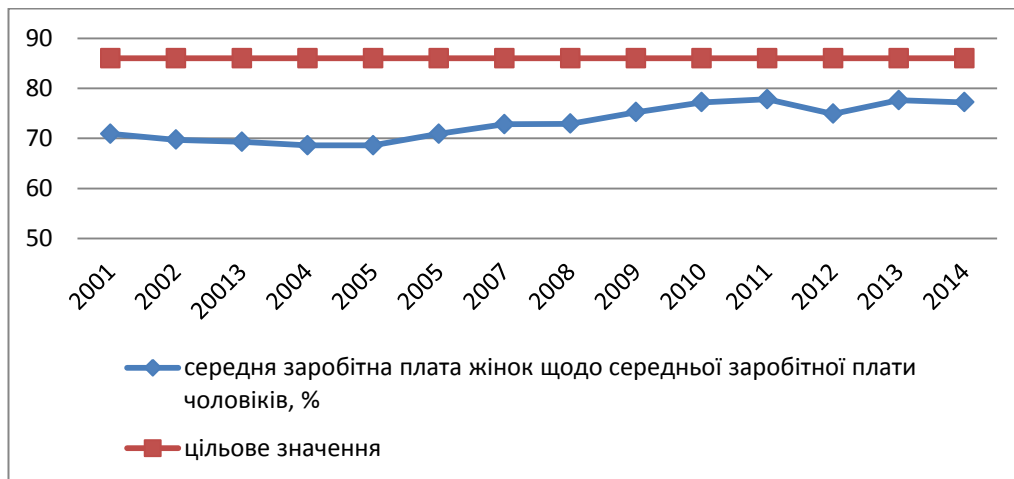


Рис. 1. Відношення середньої заробітної плати жінок до середньої заробітної плати чоловіків в Україні

Дія чинників, що зумовлюють відмінності в розмірі середньої заробітної плати жінок і чоловіків, досі зберігає системний характер, оскільки суттєвих зрушень в напрямі скорочення їх впливу шляхом пом'якшення гендерних диспропорцій на ринку праці України не відбулось. Навпаки, окремі дослідження наголошують на зростанні рівня професійної сегрегації за ознакою статі, в умовах якої посилюється концентрація жінок у традиційно «жіночих» сферах діяльності, що характеризуються нижчими рівнями оплати праці. До цієї групи на вітчизняному ринку праці належать галузі освіти, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, державного управління, діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування [3].

Стосовно Одеської області, у 2015 році середня заробітна плата жінок в Одеській області становила 80% від середньої зарплати чоловіків. Про це говорять дані ГУ статистики в Одеській області. При цьому середня заробітна плати жінок становила – 3424 грн., а середня зарплатня чоловіків – 4482 грн. Слід зазначити, що впродовж останніх трьох років середня заробітна плата жінок не перевищувала 85% середньої заробітної плати чоловіків (див. рис. 1). До того ж, найбільший розрив в доходах спостерігається в сільському господарстві – 71,5%, промисловості – 75,4%, оптовій та роздрібній торгівлі – 77,2%, поштовій та кур'єрській діяльності – 77,5%, транспортному та складському господарстві – 78,3%. Найбільша заробітна платня як у чоловіків, так і у жінок спостерігається в сфері фінансової та страхової діяльності – 8416 грн та 5883 грн у чоловіків та жінок відповідно.

Найменший розрив в доходах спостерігається в галузях професійна, наукова та технічна діяльність – 91,2%, державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування – 92,7%, освіта – 93,6%, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги – 93,7%. Є галузі, де розмір заробітної плати жінок перевищує заробітну плату чоловіків. Таких галузей дві і вони є суто «жіночими», це галузі мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (101,2%) та галузь функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури (127,8%) (рис. 2) [4, с. 139, 5, с. 145].

Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників підприємств, установ, організацій (з кількістю працюючих 10 осіб і більше) у липні 2016 р. становила 4966 грн і зросла порівняно з липнем 2015р. на 21,6%.

Також проаналізуємо рівень заробітної платні за районами Одеської області. На жаль, Державне Управління статистикою Одеської області не здійснює розрахунки заробітної платні за регіонами та за статтю, але маючи дані розриву доходів загалом по області, розглянемо в яких регіонах простежується найбільша та найменша заробітна платня в 2015 р. [4, с. 135].



Рис. 2. Середньомісячна заробітна плата жінок та чоловіків за видами економічної діяльності у 2015 році

Отже, найбільша заробітна платня спостерігалась в місті Южне (8757 грн.), м. Іллічівськ (6360 грн) та в Комінтернівському районі. Така ситуація склалась через те, що м. Южне та Іллічівськ є портовими містами, а в портах рівень заробітної платні є високим. Але більшість працівників порту – це працівники чоловічої статті, то ж й тут спостерігаємо гендерний розрив в доходах. Найнижчою заробітна платня спостерігається в Тарутинському районі (2240 грн.), Фрунзівському (2256 грн.), Татарбунарському (2286 грн), Кодимському (2286 грн) [4].

Отже, проаналізувавши заробітну плату чоловіків та жінок в Україні та в Одеській області, можемо зробити висновок, що гендерний дисбаланс в оплаті праці спостерігається як по всій країні, так і в Одеському регіоні, зокрема.

Тож найбільш дієвими регуляторами гендерних процесів є економічні методи та інструменти державного впливу. Перш за все, доцільним є формування та реалізація стратегій економічного зростання з урахуванням гендерного чинника, що дозволить

регулювати гендерні процеси не відокремлено, а разом з іншими соціальними та економічними процесами. Важливою і вкрай потрібною є розробка низки пріоритетних програм, серед яких: програма розвитку відповідних послуг у сфері професійної зайнятості для жінок, які вступають або повертаються на ринок праці після виконання репродуктивної функції; державна програма забезпечення поєднання сімейних та батьківських обов'язків з підприємницькою діяльністю.

Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Цілі Розвитку Тисячоліття Україна 2000 – 2015 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.idss.org.ua/monografii/2015%20MDG%20Ukr%20Report%20DRAFT.pdf>
3. Н.В.Руденко Питання оптимізації регулювання зайнятості в умовах відкритої економіки України // Зовнішня торгівля: право та економіка. – № 6. – 2007. – С. 120-126.
4. Збірник Одеської служби статистики «Праця в Одеській області, 2014 р.», 175 с.

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: NATIONAL CHARACTERISTICS AND GLOBAL TRENDS

Акименко О. Ю., к.е.н., доцент,
Шило С. Л., магістр,
*Чернігівський національний технологічний університет
м. Чернігів, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Ефективне управління будь-яким підприємством можливе за умови ефективно організованого обліку та наявної достовірної обліково-аналітичної інформації, яка, в свою чергу, являє собою сукупність даних бухгалтерського обліку, що розкривають господарську діяльність та використовуються для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Якість обліково-аналітичної інформації проявляється через вимоги до неї, а саме: вірогідність, своєчасність, точність, порівнянність, повноту, доцільність, доступність, адаптивність, адекватність, креативність, системність та інші. В свою чергу, під обліково-аналітичною системою розуміють систему, що ґрунтується на даних оперативного, статистичного, фінансового і управлінського обліку та виконує збір, опрацювання та оцінку всіх видів інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень на макро- і мікрорівнях.

Управлінські рішення на мікрорівні доцільно приймати на основі своєчасного одержання надійної й повної обліково-економічної інформації, в тому числі стосовно процесів збереження, руху, ефективного використання основних засобів.

Вагомий внесок в дослідження проблеми організації обліку основних засобів здійснили українські вчені [3-8, 10-11], однак незважаючи на цінність цих досліджень, існує ряд невирішених питань, пов'язаних із проблемами удосконалення організації обліку основних засобів.

Основні засоби відіграють значну роль у процесі праці, так як вони у своїй сукупності утворюють виробничо-технічну базу і визначають виробничу потужність підприємства. Протягом тривалого періоду часу основні засоби надходять на підприємство і передаються в експлуатацію; зношуються в результаті експлуатації; піддаються ремонту (за допомогою якого відновлюються їх фізичні якості); переміщуються всередині підприємства; вибувають з підприємства внаслідок недоцільності подальшого застосування.

Основні засоби є одним із трудомістких об'єктів організації бухгалтерського обліку. Тому, організація обліку основних засобів повинна будуватися із урахуванням наступних факторів: довготривалого терміну використання об'єктів основних засобів; технічно складної та багатокомпонентної їх будови; необхідності відображення у регістрах обліку проведених ремонтів (реконструкцій, модернізацій), які призводять до зміни первісних характеристик основних засобів.

Відповідно основними завданнями організації обліку основних засобів є: правильне документальне оформлення і своєчасне відображення в регістрах обліку надходження, внутрішнього переміщення та вибуття основних засобів; контроль за збереженням руху основних засобів; правильне відображення та обчислення в обліку сум зносу (амортизації); отримання документально обґрунтованих даних про наявність та рух основних засобів для їх аналітичного та синтетичного обліку; виявлення результатів від реалізації основних засобів (іншого їх вибуття) [6, 10].

Облік основних засобів організовується на всіх етапах їх руху, тобто на етапі первинного, поточного та підсумкового обліку [6].

У системі бухгалтерського обліку наявності та руху основних засобів визначальну роль відіграє концепція їх оцінки, яка повинна забезпечувати виконання принципу об'єктивності у формуванні фінансової звітності підприємства [1, 2]. Відповідно, наказ про облікову політику повинен повністю забезпечувати користувачів якісною обліковою інформацією, починаючи з розподілу обов'язків між відповідальними особами, закінчуючи обліковими регістрами стосовно обліку основних засобів [4].

П(С)БО № 7 «Основні засоби» включає такі елементи облікової політики та облікових оцінок [2]:

- виокремлення об'єкта основних засобів;
- визначення строку корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів;
- встановлення ліквідаційної вартості об'єкта основних засобів,
- вибір методів нарахування амортизації основних засобів виходячи з принципу обачності або очікуваного способу отримання економічних вигід від використання об'єктів;
- встановлення вартісного критерію приналежності матеріального активу до малоцінних необоротних матеріальних активів;
- визначення методів нарахування амортизації інших необоротних матеріальних активів.

Одним із видів облікових оцінок є самостійне встановлення строку корисної експлуатації об'єкта основних засобів. Г.М. Давидов пропонує при встановленні строків корисного використання об'єктів основних засобів звертати увагу: по-перше, на накопичений досвід підприємства під час експлуатації подібних активів; по-друге, використання єдиних норм амортизації для об'єктів однієї галузі; по-третє, відповідність технічній документації, що додається до придбаного об'єкта основних засобів [4].

При визначенні ліквідаційної вартості основних засобів визначається сума коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротного активу після закінчення строку їх корисного використання.

До проблем організації обліку основних засобів, що потребують розв'язання, доцільно віднести:

1. встановлення строку корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів (доречно використовувати законодавчий поділ із встановленням строків корисного використання);
2. обґрунтування доцільності ліквідації об'єкта основних засобів, що унеможливило використання ліквідаційної процедури у корисливих цілях окремих осіб;
3. визначення підприємством ліквідаційної вартості (тільки для об'єктів, що обліковуються на р.103-105);
4. самостійне обирання методу амортизації основних засобів відповідно до вимог П(С)БО 7;
5. врахування порядку переоцінки основних засобів (у випадку, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу);
6. встановлення порогу суттєвості для проведення переоцінки основних засобів;
7. інформаційне забезпечення управління матеріально-технічною базою підприємства;
8. використання одного з двох видів оцінки вартості основних засобів (історична собівартість, справедлива вартість);
9. удосконалення системи первинного, синтетичного та аналітичного обліку основних засобів;
10. підвищення інформативності та якості (без дублювання) первинних документів з обліку основних засобів (визначення складу та змісту показників, котрі доцільно відображати в документації);

11. упорядкування руху документів (своєчасного надходження до бухгалтерії), запровадження раціональних схем документообороту щодо обліку основних засобів.

Організація обліку основних засобів повинна поєднуватись в систему взаємоузгоджених способів та методів обліку, що охоплюють необхідні облікові процедури та сприяють раціоналізації облікового процесу основних засобів.

Література:

1. Податковий кодекс від 2.12.2010 р. № 2755 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» / Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку: [підручник] / Бутинець Ф. Ф., Войналович О. П., Томашевська І. Л.; [за ред. Ф. Ф. Бутинця]. – Житомир: Рута, 2006. – 528 с.
4. Давидов Г. М., Пасько О. В. Облікова політика [текст]: [Навч. посіб.] / за ред. Г. М. Давидова. – К.: Знання, 2010. – 479 с.
5. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: Монографія. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – С. 373.
6. Кундря-Висоцька О. П. Організація обліку / О. П. Кундря-Висоцька. – К.: Алерта, 2007. – 223 с.
7. Кроп О. П., Кірейцев Г. Г. Удосконалення організації обліку основних засобів / Режим доступу до журн.: <http://irbis-nbuv.gov.ua>
8. Ловінська Л. Г., Стефанюк І. Б. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні. – К.: НДФІ, 2006. – 240 с.
9. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2000 р. № 356 [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
10. Сльозко Т. М. Організація обліку: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.
11. Островерха Р. Е. Шляхи удосконалення організації обліку основних засобів [Електронний ресурс] / Р. Е. Островерха // Науковий вісник НУ ДПС України (економіка, право). – 2009. – № 4(47). – Режим доступу до журн.: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvnudpsu/2009_4/Oblik/Ostroverha.pdf

Wasyluk M. M., k.n.e.,

docent katedry rachunkowości i audytu,

Hryhoriw O. O., k.n.e.,

docent katedry finansów,

*Przykarpacki uniwersytet narodowy im. Wasyla Stefanyka
m. Iwano-Frankowsk, Ukraina*

MODEL WSPARCIA ORGANIZACYJNEGO I OCENY JAKOŚCI W KONTEKŚCIE KOMPETENCJI ZAWODOWYCH AUDYTORA

W nauce gospodarczej oraz praktyce audytorskiej problem określenia kompetentnych audytorów, którzy są w stanie wykonywać obowiązki służbowe na kreatywnym i produktywnym poziomie, dzisiaj pozostaje istotny i priorytetowy. Jest to szczególnie dotkliwe dla kierowników-audytorów różnych poziomów, które mają do czynienia z problemem wyboru i rozmieszczenia kadr audytorskich, oceny ich działalności zawodowej. Stworzenie i funkcjonowanie rynku usług audytu doprowadziły do potrzeby poszukiwania nowych metod pomiaru kompetencji zawodowych i skuteczności działalności zawodowej pracowników, zwłaszcza firm audytorskich.

Jednym z nowoczesnych podejść do oceny poziomu kompetencji zawodowych audytora jest podejście kwalimetryczne. Analiza aspektowa źródeł naukowych [1, 3, 5, 8] pozwala określić następujące podejścia do definicji kompetencji zawodowych praktykujących audytorów:

- rozpatruje kompetencje jako specjalnie uporządkowany zestaw wiedzy, umiejętności i cech osobistych audytora, które pozwalają skutecznie wykonywać praktyczne zadania działalności audytorskiej;

- pasuje do pojęcia z pozycji zakresu upoważnień (koła kompetencji) audytora, jako osoby posadowej.

Obiektywna konieczność zapewnienia należytej jakości usług audytorskich w trakcie obsługi audytorskiego inicjuje stosowanie przez firmy audytorskie systemu wskaźników jakości, który pozwala na określenie i kontrolowanie poziomu jakości wszystkich rodzajów usług audytu. W zależności od rodzaju usług audytu mogą one mieć konkretne wskaźniki jakości. Wraz z tym są używane wskaźniki oceny różnych rodzajów usług, jak również wskaźniki względnego poziomu jakości wszystkich usług świadczonych przez firmy audytorskie. Zróżnicowane (pojedyncze) wskaźniki jakości, które są podzielone na:

- pojedyncze wskaźniki jakości, które charakteryzują jakąś jedną właściwość jednostki usług; zdefiniowane jako wartość procentową wartości szacowanego parametru usług audytu, w odniesieniu do wartości parametru podstawowego wzorca.

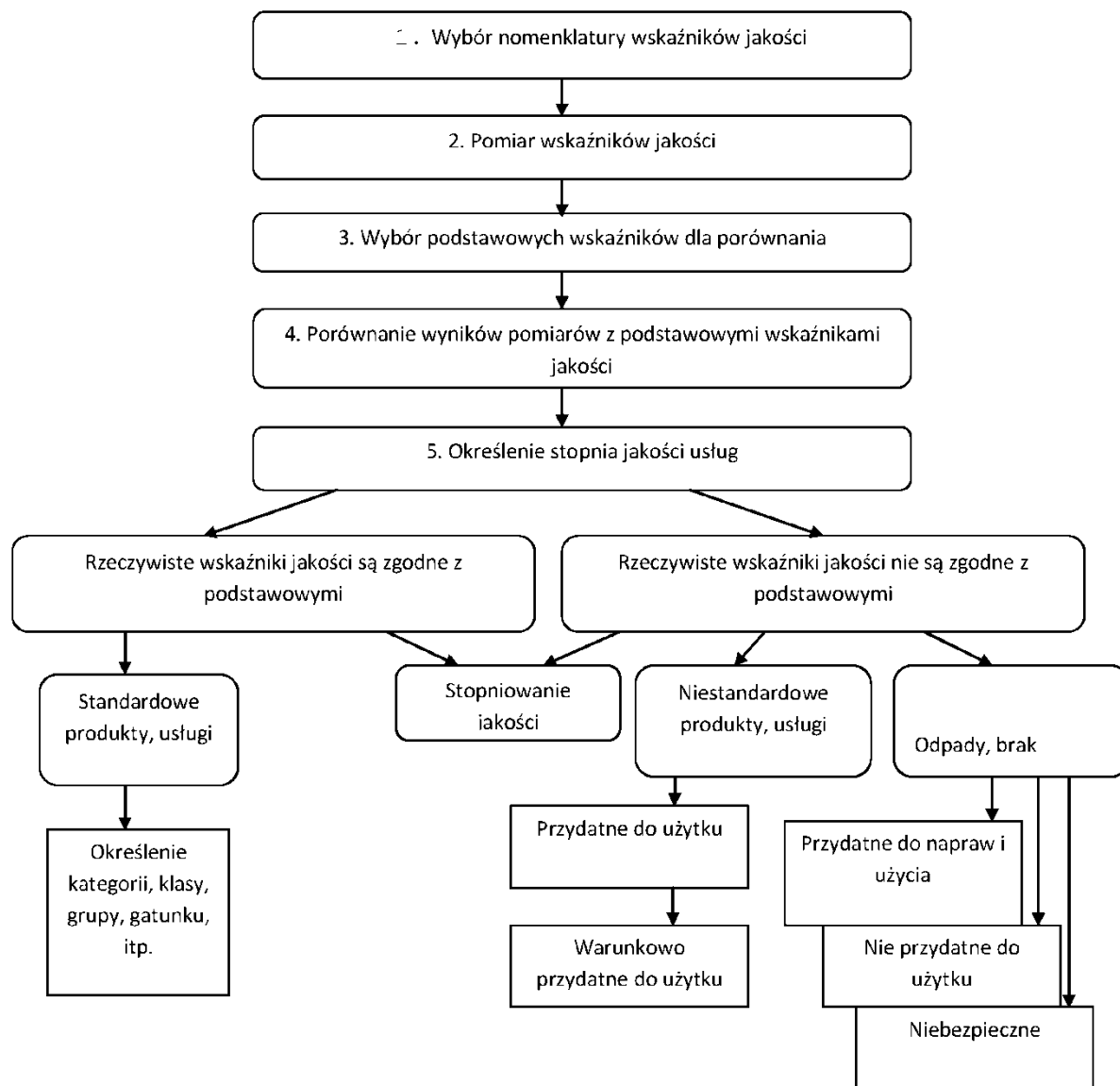
- kompleksowe wskaźniki jakości, które odzwierciedlają całokształt kilku właściwości jednostki usług, są obliczane na podstawie poszczególnych wskaźników jako zbiorczy indeks parametryczny metodą ważoną [5]. W praktyce audytorskiej jest ważne, aby wziąć pod uwagę nie tylko jakość poszczególnych rodzajów usług, ale również ogólny poziom jakości całego całokształtu świadczonych usług. W tym celu stosują pewny system wspólnych wskaźników:

- udział zasadniczo nowych usług audytu w całości;

- współczynnik aktualizacji asortymentu usług audytu.

Dla systemowego zarządzania jakością usług w całości w firmie audytorskiej warto używać uogólniony wskaźnik jakości. Ocena jakości produktów i usług odbywa się przy użyciu metod stosowanej kwalimetrii. Najlepszym rozwiązaniem jest warunkowy podział oceny jakości usług audytu pod względem etapów, wymienionych na rys. 1. Według współczesnej teorii zarządzania jakością, ocena przeprowadzana jest z kilku stron: jakość zgodnie z właściwościami technicznymi, jakość zgodnie z potrzebami klientów usług audytu, jakość zgodnie z potrzebami użytkowników wewnętrznych – personelu. Na tej podstawie uważamy, że ocena jakości działalności audytorskiej powinna odbywać się na przynajmniej trzech poziomach: ocena przez upoważniony organ państwowy lub profesjonalne stowarzyszenie audytorskie; ocena przez użytkowników usług audytorskich; ocena własna przez kierownictwo firmy audytorskiej i przez każdego audytora. Większość parametrów oceny jakości usług często nie jest możliwe lub trudno zmierzyć ilościowo.

Z wymienionego jest oczywiste, że stosowanie logiki rozmytej w kwalimetrii ujawnia nowe możliwości dla oceny jakości usług audytu, gdyż daje możliwość oceny jakości z uwzględnieniem różnych oczekiwań konsumentów usług audytorskich. Naszym zdaniem metoda oceny jakości usług audytu oparta na logice rozmytej umożliwia kontrolę subiektywnej satysfakcji odbiorcy usług audytu poziomem ich jakości przy użyciu obiektywnych wskaźników jakości. Ponadto, sformułowany algorytm oceny jakości pozwala na zbadanie zależności jakości usług w zależności od wartości wskaźników jakości. Zasadniczą nowością tego podejścia jest to, że można określić kierunki zmiany parametrów, które zapewniają wysoki poziom jakości usług audytu. Te dzielnice zapewniają możliwość optymalizacji poziomu jakości usług audytorskich z uwzględnieniem ograniczeń dotyczących dopuszczalnych wartości zmian parametrów. Z reguły w tym celu są stosowane oceny ekspertów, ankietowanie. W sferze działalności audytorskiej użytkownicy częściej zwracają uwagę na kompetencje audytorów, ich zdolność szybko i prawidłowo wyrazić obiektywną, bezstronną opinię. Bardziej szczegółowo rozważymy naukowe metody oceny jakości usług audytorskich na poziomie firmy audytorskiej.



Rys. 1. Model oceny jakości usług pod względem etapów

Klasyczne metody zarządzania jakością są oparte na podejściach technicznych i szerokim zastosowaniu metod zarządzania. Nowoczesne metody zarządzania jakością wyróżniają się społecznym skierowaniem w szerokim tego słowa znaczeniu. Są one najpełniej odzwierciedlone w koncepcji «Ogólnego zarządzania jakością» [7, 8]. W związku z powyższym, jesteśmy przekonani, że jedno z najważniejszych i najbardziej złożonych zadań formowania systemu zarządzania jakością usług audytu w konkurencyjnym środowisku biznesowym polega na tym, aby pod czas opracowania systemów zarządzania jakością usług audytorskich, stosując opracowany algorytm tworzenia systemu, jej oceny wewnętrznych i zewnętrznych czynników firmy audytorskiej i praktyczne instrumentarium, można było zapewnić harmoniczną kombinację czynników i warunków, co pozwala na najbardziej efektywne zarządzanie jakością usług audytorskich i zmniejszenie kosztów ich świadczenia.

Biorąc pod uwagę wyżej wymienione, można stwierdzić, że dla tworzenia skutecznego systemu kontroli jakości usług audytorskich, naszym zdaniem, należy zapewnić wykonanie następujących wymagań:

- regularna kontrola jakości usług audytorskich powinna być prowadzona na poziomie wszystkich podmiotów działalności audytorskiej;
- wprowadzanie kryteriów, standardów oceny usług audytorskich, które pozwolą obiektywnie oceniać pracę podmiotów działalności audytorskiej, zarówno na poziomie zewnętrznym, tak i na wewnętrznym.

Literatura:

1. Makarczuk. Działalność audytorską – do standardów UE / O. Makarczuk // Niezależny audytor. 2012. – № 4. – S. 10-11.
2. Oficjalna strona Izby audytorskiej Ukrainy [zasób elektroniczny]. – Dostęp do zasobu: <http://www.apu.com.ua/>
3. ACCA: Rola audytu ma ogromne znaczenie dla odnowienia gospodarki ukraińskiej // Chreszczatyk. – 2010. – Nr 14 [zasób elektroniczny]. – Dostęp do zasobu: <http://www.kreschatic.kiev.ua/ru/3645/news/1265118391.html>
4. Katerynczuk N. Ukraina potrzebuje jakościowo nowego systemu audytu / N. Katerynczuk // Ruch europejski [zasób elektroniczny]. – Dostęp do zasobu: <http://eurorukh.org.ua>
5. Szalimow N. S. Konceptualne podejścia do określenia jakości audytu // Aktualne problemy gospodarki. – 2009. – № 5. – S. 237-248.
6. Wasyluk M. M. Formowanie parametrów jakości w nowoczesnej praktyce audytorskiej / M. M. Wasyluk, O. O. Hryhoriw // Czasopismo ekonomiczne – Vol. XXI. 3-4(2). – 2015, s. 63-66.
7. Azgaldow G. G., Gliczew A., Krapivenskij Z. N., Kuraczenko J. P., Panow W. P., Fedorow, M. W., Szpektorow D. M. Kwalimetria – nauka o pomiarze jakości produkcji // Magazyn Standardy i jakość, nr 1, 1968 g., s. 34-35.
8. Orłow P. A. Zarządzanie jakością i certyfikacja produkcji: Podręcznik / N. A. Orłow – H.: Dom wydawniczy «ІНЖЕК», 2004, s. 304.

Вороніна В. Л., к.е.н.,

«Укоопспілки»

Полтавський університет економіки і торгівлі»

м. Полтава, Україна

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ

Однією з актуальних задач, яка постає перед науковцями, керівниками підприємств, бухгалтерами, є розробка і впровадження методів ефективного управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності. Це передбачає удосконалення існуючих методів його обліку і аналізу, з врахуванням вимог національних, міжнародних стандартів та сучасних досягнень інформаційних технологій.

На думку фахівців, теорія прибутку є однією з найскладніших у системі економічних теорій, які пов'язані з діяльністю підприємств. Розглянувши цю економічну категорію, проаналізувавши, при цьому, праці зарубіжних і вітчизняних економістів, зауважимо, що єдиного визначення економічного поняття прибутку, що характеризувало б найбільш точно його природу і відображало відміну прибутку від інших категорій чистого доходу, на сьогоднішній день немає. Крім того, дискусійним є не тільки визначення сутності прибутку, але й притаманних йому функцій і виконуваної ролі, що підтверджується існуванням різних підходів до вивчення цієї категорії вченими на усіх етапах розвитку економічної науки.

Окремі теоретичні та практичні аспекти сутності прибутку відображені у працях вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, серед яких: Л. Балабанова, В. Блонська, Р. Валевиц, Н. Власова, Л. Донець, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, І. Маркіна, Б. Мізюк, Н. Міценко, О. Пігунова, А. Садеков, О. Хістева, В. Худа, Л. Чорна та ін.

Дослідження проблем обліку, контролю та аналізу прибутку представлені в працях таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як Э. Бриттон, Г. Велш, М. Білуха, С. Голов, В. Єфіменко, Л. Нападовська, А. Нечитайло, І. Панченко, Я. Соколов, В. Сопко, В. Ковалев, М. Кужельний, Є. Мних, М. Пушкар, М. Чумаченко, Е. Хелферт та ін.

У результаті дослідження генезису теорії прибутку, на основі критичного аналізу фундаментальних праць вітчизняних та зарубіжних науковців, виявлено існування різноманітних підходів до тлумачення змісту прибутку.

Відомо, що проблеми ефективного формування та застосування прибутку цікавили економістів здавна. Еволюцію теорії прибутку у працях зарубіжних економістів можна умовно розділити на три етапи.

На першому етапі дослідження прибутку як загальної форми доходу на капітал, головною є проблема походження доходу у теорії капіталу і прибутку, які тісно взаємопов'язані і досліджують різні боки одного і того ж явища. Дж. К. Ван Хорн наголошує, що саме таке розуміння прибутку запропонував Бем-Баверк [1, с. 218].

Л. І. Донець, С. М. Баранцева, розглядають теорію Йозифа Шумпетера як кульмінацію другого етапу дослідження прибутку (науковець вважав прибуток особливою формою доходу, яка була винагородою підприємця за його послуги) [2, с. 128].

На третьому етапі, у найбільш пізніх теоріях, справжнім джерелом виникнення прибутку почали вважати невизначеність і ризик. Найбільш повно цю теорію виклав Френк Найт [3, с. 198].

Але, незважаючи на те, що категорію прибутку було вивчено з різних боків, одностайної думки щодо зазначеної проблеми так і не було досягнуто. Ще у 20-х рр. минулого століття Ф. Найт підкреслював, що теорія прибутку залишається одним із найбільш незадовільно розроблених і найбільш суперечливих розділів економічної доктрини [3, с. 198 – 201].

У працях вітчизняних економістів [4, 5] прибуток розглядається як категорія суспільно-економічної формації, що виражається, по-перше, у формі частини вартості додаткового продукту; по-друге, в якості специфічної категорії, що оцінює ефективність виробничо-комерційної діяльності підприємства.

Підходи до трактування терміну «прибуток» автором узагальнено у табл. 1.

Таблиця 1

Дефініції категорії «прибуток» [систематизовано автором на основі 6]

Інформаційні джерела	Стисла характеристика
Велика Радянська Енциклопедія	Економічна категорія, яка характеризує кінцеві фінансові результати господарської діяльності у процесі розширеного відтворення
А. Сміт, Д. Рікардо, Д. Мілль	Різниця між вартістю товару і витратами праці й капіталу у виробництві
І. Г. фон Тюнен	Залишок після відрахувань з доходу трьох елементів: відсотка на капітал, страхової премії та заробітної плати за управління підприємством
Г. фон Мангольтом, Д. Кларк	Надлишок понад усіх витрат
К. Маркс	Перетворена форма додаткової вартості, що породжена найманою працею
Ш. Жид, Д. Чемберлін	Дохід, який породжений існуванням монополії
А. Маршалл	Комплексний дохід підприємця від усіх чинників виробництва
Й. А. Шумпетер	Дохід новаторів, який зникає під впливом конкуренції
Ж. Б. Сей, Р. Ф. Харрод	Трудовий дохід за підприємницьку діяльність, тобто різновид заробітної плати

Ж. Маршалл	Усе, що залишається у руках підприємця після оплати праці співробітників
Г. Я. Кіперман, А. В. Шевяков	Кінцевий результат виробничо-господарської діяльності підприємства, незалежно від форми госпрозрахункової організації виробництва
К. Р. Макконсл, С. А. Брю	Первинний двигун або генератор капіталістичної економіки
В. П. Кодацький	Об'єктивна економічна категорія товарно-грошових відносин
А. С. Булатов, С. М. Івашківський, І. Хейне, С. Ф. Покропивний, А. Бабо	Дохід, зменшений на величину витрат
Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Вериґа, С. Ф. Голов, Н. М. Ткаченко, О. В. Лишиленко, В. Г. Швець	Джерело господарських засобів і відповідних резервів, збільшення капіталу внаслідок господарської діяльності підприємства
І. О. Бланк, Ф. Найт	Втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності
М. І. Баканов, А. Д. Шеремет	Фінансовий результат від усіх видів діяльності
В. І. Стражев, Г. П. Герасименко, С. Є. Маркар'ян, Є. М. Піменова, В. Д. Герасимова, Ю. Д. Батрин	Кінцевий фінансовий результат підприємства, який характеризує абсолютну ефективність його роботи, яка являє собою реалізовану частину чистого доходу, створеного додатковою працею
Г. В. Савицька	Частина додаткової вартості, яку отримує підприємство після реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємця
В. М. Козирєв	Частина валового доходу
С. В. Мочерний	Перетворена похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товарів і витратами капіталу на їх виробництво

Базуючись на комплексному розумінні та враховуючи специфічні особливості, яких нині набула досліджувана економічна категорія, нами прибуток визначено як чистий дохід підприємця на вкладений капітал, виражений у грошовій формі, що характеризує винагороду за ризик підприємницької діяльності та визначається як різниця між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності та спрямований на досягнення конкретного рівня конкурентоспроможності й іміджу підприємства.

Щодо питань формування та розподілу прибутку як об'єкта бухгалтерського обліку існує ряд невирішених теоретико- методологічних проблем: 1) відсутність цілісної та комплексної системи бухгалтерського обліку операцій з формування, розподілу та використання прибутку, як об'єкта бухгалтерського обліку; 2) недостатня розробленість організаційно-методичних засад контролю та його економічного аналізу, що спрямований на встановлення законності та доцільності операцій з розподілу та

використання прибутку підприємства. З метою розкриття інформації для зацікавлених користувачів необхідно організувати систему обліку та звітності таким чином, щоб інформація про прибуток, джерела його утворення і напрями використання була доступною для використання при прийнятті управлінських рішень.

Література:

1. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн; [гл. ред. серии Я. В. Соколов; пер. с англ.]. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
2. Донець Л. І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових форм господарювання: монографія / Л. І. Донець, С. М. Баранцева. – Донецьк: ДонНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського, 2009. – 255 с.
3. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт; [пер. с англ. М. Каждана]. – М.: Дело, 2003. – 359 с.
4. Апопій В. В. Організація торгівлі: підручник / [В. В. Апопій, І. П. Міщук та ін.; за ред. Апопія В. В.]. – [3-тє вид.]. – К.: Центр навч. л-ри, 2009. – 632 с.
5. Балабанова Л. В. Управління реалізацією стратегій підприємства: маркетинговий підхід: монографія / Л. В. Балабанова, І. С. Фоломкіна. – Донецьк: ДонНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського, 2009. – 402 с.
6. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>. – Назва з титул. екрана.

Кононенко В. А., к.е.н., доцент,
Одеський державний аграрний університет
м. Одеса, Україна

АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Основні засоби являються важливим елементом ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства, а тому проведення аудиту основних засобів – важливе і актуальне завдання. Основою ефективного аудиту основних засобів – є правильний вибір процедур аудиту.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби», основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [5].

Мета проведення аудиту основних засобів відповідно до МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора на проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» [2] є висловлення аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності підприємства інформації щодо операцій з основними засобами. Виходячи з мети, основними завданнями аудиту основних засобів є:

- вивчення реальної наявності необоротних активів в аграрному підприємстві;
- контроль за дотриманням законодавства щодо операцій з основними засобами;
- перевірка правильності визнання, класифікації та оцінки основних засобів;
- перевірка правильності документального оформлення операцій, які пов'язані з рухом основних засобів;
- перевірка правильності відображення господарських операцій із надходження, реалізації, списання, ремонту основних засобів на рахунках бухгалтерського обліку;
- перевірка правильності нарахування амортизації;

- перевірка правильності визначення фінансових результатів від реалізації основних засобів;
- перевірка правильності проведення індексації, переоцінки основних засобів;
- перевірка операцій з орендованими та переданими в оренду основними засобами;
- перевірка правильності списання недоамортизованої частини основних засобів під час їх ліквідації;
- аналіз показників використання основних засобів;
- перевірка правильності і достовірності подання інформації про необоротні активи у фінансовій звітності [4, с. 126].

Об'єктами аудиту основних засобів є групи основних засобів, їх вартість, правильність документального оформлення операцій з основними засобами, достовірність обліку та відображення основних засобів у фінансовій звітності, а також показники використання основних засобів, внутрішній контроль, організація і планування забезпеченості та використання основних засобів на підприємстві.

Джерелами інформації для здійсненні аудиту основних засобів є: наказ про облікову політику підприємства; розпорядчі документи керівника щодо введення об'єктів основних засобів в експлуатацію (наказ, розпорядження, акт); статут (засновницький договір); первинні документи; реєстри синтетичного і аналітичного обліку за рахунками; головна книга та форми фінансової звітності; контракти, угоди, страхові поліси; кошториси, плани ремонтів основних засобів; акти попередніх ревізій, аудиторські висновки, дані внутрішнього контролю та інша документація.

Щоб сформулювати обґрунтовані висновки аудитор має отримати достовірні докази. Для того, щоб одержати достовірні докази, потрібно виконати ряд процедур. На нашу думку, наведені процедури у МСА 500 «Аудиторські докази» [2] являються достатніми для аудиторських доказів.

Планування аудиту основних засобів розробляється виходячи із норм МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності» [2]. Для того, щоб ефективно провести аудит, аудитор повинен чітко сформулювати мету проведення аудиту, основні завдання, виокремити об'єкти аудиту в межах завдання, чітко визначити джерела отримання інформації.

Основними елементами методики проведення аудиту основних засобів є план, програма їх перевірки та нормативне забезпечення. Планування – забезпечує формування головної стратегії та напрямків проведення перевірки. У програмі аудиту передбачається перелік аудиторських доказів, тобто джерел інформації, на підставі вивчення яких мають бути зроблені висновки за результатами перевірки [1, с. 265]. Отже, ефективне застосування аудиторських процедур залежить від затвердженого плану, програми та методики проведення аудиту.

При вивченні основного питання аудиту – наявності та руху основних засобів на сільськогосподарському підприємстві, аудитор повинен виконати ряд наступних аудиторських процедур:

- порівняти статті Балансу (1011, 1012, 1005) з даними таблиці 1 Приміток до річної фінансової звітності (Форма № 5) для з'ясування відповідності даних. Крім того, доцільно цю інформацію порівняти із даними статистичної звітності 11-ОЗ;
- порівняти дані Балансу з даними Оборотної відомості за синтетичними рахунками для уточнення даних за рахунками 10, 11, 131, 132, 152, 153. При виявленні відхилень аудитор фіксує їх у робочих документах;
- порівняти дані Оборотної відомості за синтетичними рахунками з даними Головної книги, здійснити вивчення операцій про рух основних засобів. При автоматизації обліку вивчаються записи Оборотної відомості, Головна книга, а також реєстри обліку «Аналіз по рахунку 10», «Аналіз по рахунку 11», «Аналіз по рахунку 13», «Аналіз по рахунку 15» на предмет виявлення господарських операцій з руху основних засобів;
- перевірити результати проведення річної інвентаризації;

- перевірити всі договори на придбання чи реалізацію основних засобів, наявність та правильність оформлення під них первинних документів;
- звернути особливу увагу на правильність формування первісної вартості та відображення витрат, пов'язаних з придбанням, а також з ліквідацією основних засобів на рахунках бухгалтерського обліку;
- перевірити правильність організації аналітичного обліку, з'ясувати, чи закріплені основні засоби за матеріально відповідальними особами, як часто проводиться їх інвентаризація тощо;
- перевірити, як ведуться інвентарні картки, як часто в них здійснюються записи, чи всі записи щодо проведення ремонтів та нарахованих сум амортизації відображаються у них;
- перевірити всі первинні документи з надходження основних засобів, своєчасність введення їх в експлуатацію, оформлення Актом приймання-передачі ф. ОЗСГ-1;
- перевірити доцільність та необхідність ліквідації основних засобів, реалізації основних засобів, правильність документального оформлення, наявність наказів, розпоряджень про ліквідацію основних засобів, експертну оцінку їх вартості у разі необхідності, правильність оформлення актів ліквідації ф. ОЗСГ-3 та ф. ОЗСГ-4;
- якщо операції з основними засобами стосовно їх переміщення, оприбуткування, вибуття, документального оформлення не відображують або неправильно відображують у бухгалтерському обліку, потрібно виявити винних осіб та причини, що спричинили таку ситуацію, і вжити відповідних заходів;
- особливу увагу необхідно приділити обліку інших необоротних матеріальних активів відповідно до ПСБО 7 «Основні засоби» та податкового законодавства [3].

Отже, приходимо до висновку, що аудит основних засобів дозволяє встановити стан основних засобів на підприємстві, їх правильний облік, нарахування амортизації. Ефективність аудиту основних засобів залежить від рівня інформаційного забезпечення аудиту, досконалості програми та правильно вибраних процедур аудиту. Чим якісніше буде проведено аудиторську перевірку, тим більш чітким, обґрунтованим та виваженим буде аудиторський висновок. Запровадження на практиці поданих пропозицій надасть можливість підвищити якість аудиторських послуг.

Література:

1. Аудит. Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту: підручник / В.В. Немченко, К.О. Редько, О.Ю. Редько, В.А. Кононенко та інш. / За ред. проф. В.В. Немченко, О.Ю. Редько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 536 с.
2. Міжнародні стандарти аудиту / Міжнародний інститут аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mia.kiev.ua/ua/isa.html>
3. Огійчук М.Ф. Аудит: організація і методика: навч. посібник / М.Ф. Огійчук, І.Т. Новіков, І.І. Рагуліна. – К.: Алерта, 2012. – 664 с.
4. Організація і методика аудиту: навч посіб. / В.В. Попович, В.А. Кононенко, Н.Г. Максименко, В.Г. Кожем'якіна. – Одеса: друк, 2010. – 416 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO7.aspx>

Кравченко М. В., к.е.н.,
старший викладач кафедри,
Якубенко Ю. Л., к.е.н., доцент кафедри,
Амеліна Ю. С., к.е.н., асистент кафедри,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
м. Дніпро, Україна

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ БДЖІЛЬНИЦТВА В УКРАЇНІ

Україна належить до країн, що мають розвинене виробництво бджолопродукції. Даному розвитку сприяли належні природно-кліматичні умови країни, великі площі медоносних угідь, традиції населення по утриманню бджіл та інше. Дані фактори забезпечили одержання високоякісної бджолопродукції, що є передумовою розвитку підприємств бджільництва, внутрішнього та зовнішнього аграрних ринків.

В результаті проведених організаційно-структурних змін за останні роки в підприємствах бджільництва, як і в багатьох інших аграрних підприємствах, спостерігається негативна тенденція. Скорочується чисельність бджолиних сімей та знижується їхня продуктивність. Незважаючи на такий стан, Україна входить в п'ятірку провідних країн світу, що мають розвинене виробництво бджолопродукції. Діяльність підприємств бджільництва відіграє важливу роль в економіці нашої країни та забезпечує виробництво меду, воску, маточного молочка, прополісу, бджолої отрути, квіткового пилку, запилення ентомофільних культур [2].

Водночас, в умовах нестабільної економічної ситуації на міжнародному і національному ринках зростають вимоги до прискореного формування повноцінного національного аграрного ринку, який спроможний забезпечити збалансованість попиту та пропозиції, підвищити доходність підприємств бджільництва, прискорити розвиток сільських територій та підвищити рівень доброту населення країни. Розширення виробництва продукції підприємств бджільництва аграріями може стати стабілізатором у нестійкій економічній ситуації. Трансформація і розвиток ринкової економіки активізували структурні перетворення у галузі бджільництва, що пов'язано зі змінами в організаційно-правових формах власності, розмірах і структурі підприємств, попиті й пропозиції, умовах суспільного розподілу праці.

Щодо ситуації на внутрішньому ринку продукції бджільництва, то вона залежить від перш за все від зовнішніх тенденцій. Світова економічна криза суттєво розбалансувала даний ринок, проте він і на сьогодні залишається одним із найбільш динамічних та глобалізованих. У світі налічується більше 50 млн. бджолиних сімей, кількість суб'єктів, які займаються бджільництвом становить близько 7 млн. Найбільша кількість бджолиних сімей знаходиться в Китаї (15%), Росії (7%), Туреччині (6%), Україні (6%), США (5,5%), Польщі і Мексиці (по 5%). Світове виробництво меду становить 1,5 млн. т, а експорту – 400 тис. т щорічно. Провідними світовими виробниками меду є Китай, Аргентина, Туреччина, Україна та США. Ринок продукції бджільництва має ряд особливостей, і протягом останніх років відбувається активний перерозподіл ринку між основними виробниками. Абсолютно забезпечені у власному виробництві продукції бджільництва лише кілька країн: Китай, Канада, Україна, Росія та Польща. Виробництво меду в Китаї досягає 200 тис. т, в США – 100 тис. т, Мексиці – понад 50 тис. т, Росії – близько 50 тис. т. Україна за валовим виробництвом меду займає 4 місце у світі, що у середньому становить 75 тис. т. Україна серед країн Європи, за відповідним показником, займає перше місце, проте лише 6% вітчизняного меду експортується. В цьому секторі зайнято близько 700 тис. осіб, а це 1,5% від населення країни [1]. Країна входить у п'ятірку провідних виробників меду за рівнем споживання цього продукту на душу населення і валовим обсягом виробництва. Одним з головних джерел фінансування підприємств бджільництва багатьох країн світу є надходження від експорту меду. Ситуація

кардинально відрізняється в Україні, особливо при аналізі обсягів виробництва меду в радянські часи та період незалежності.

Враховуючи специфіку аграрного виробництва, зокрема бджільництва і виконання комплексу взаємопов'язаних сільськогосподарських робіт в сукупності: вивчення попиту, виробництво за певною технологією, транспортування, зберігання, переробка, реалізація бджолопродукції, слід зазначити, що це сприяє формуванню конкурентоспроможності підприємств бджільництва. Таким чином головним інтегральним показником, що характеризує стан підприємства і який впливатиме на його стратегічний розвиток, є конкурентоспроможність. Поняття конкурентоспроможності нині є багатозначним.

Для участі України на міжнародному аграрному ринку з продукцією підприємств бджільництва необхідно привести у відповідність внутрішні організаційно-економічні заходи з розвитку ринкових відносин в бджільництві до міжнародних вимог. Це пов'язано з підвищенням ролі держави як гаранта виходу підприємств з кризи та створення умов для їх сталого подальшого розвитку [4]. В умовах ринкових відносин зростає значення принципу раціонального розміщення і поєднання спеціалізації регіонів на виробництві окремих видів продукції, призначених як для експорту так і з метою самозабезпечення. Останнє забезпечує кооперація.

Про важливість та актуальність розвитку кооперації йдеться в спеціальній резолюції 56/114 «Кооперативи в процесі соціального розвитку» Генеральної асамблеї ООН 18 червня 2002 року. Як засвідчує досвід окремих країн, з метою зменшення кількості посередників та покращення процесу просування бджолопродукції від виробника до кінцевого споживача, створюються обслуговуючі кооперативи.

Однією із важливих передумов формування таких обслуговуючих кооперативів є територіальна концентрація підприємств бджільництва, їх зацікавленість в створенні кооперативних структур. В таких обслуговуючих кооперативах об'єднується тільки частина засобів підприємств бджільництва, необхідна для нормальної діяльності кооперативу, шляхом передавання йому майнового внеску на основі зафіксованих положень в установчій угоді про створення кооперативу [3].

Перевагами створення таких кооперативів для підприємств бджільництва є:

- участь їх у великому за обсягом виробництві, створення конкуренції посередникам та уникнення конкуренції в межах кооперації, використання професійних менеджерських кадрів;
- отримання прибутку окрім виробництва, і від подальших стадій просування виробленої ними бджолопродукції;
- можливість виходу на ринки збуту, постачання і послуг, у тому числі міжнародні;
- переваги від координації дій в кооперативному об'єднанні, розподілу ризиків і забезпечення відповідного контролю ситуації на ринку [5].

Перспективним є також формування інтеграційних зв'язків між обслуговуючими кооперативами і кредитними спілками. Дані структури співпрацюватимуть у подоланні дефіциту фінансових ресурсів для розвитку обслуговуючої кооперації, що в свою чергу забезпечуватиме необхідний оборот коштів та вплине на ефективність виробничих процесів в підприємствах бджільництва, сприятиме формуванню нових джерел інвестування розвитку виробництва продукції бджільництва.

Література:

1. Акмаєв А.І. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації / А.І. Акмаєв, Н.В. Коваленко // Культура народів Причорномор'я. – 2007. – Вип. 99. – С. 7-10.
2. Александрова О.В. Економічна стійкість сільськогосподарського виробництва як основний чинник його конкурентоспроможності / О.В. Александрова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2012. – № 2, Т. 3. – С. 13-21.

3. Алексеенко Н.В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста / Н.В. Алексеенко // Економіка і організація управління: зб. наук. пр. – Вип. № 3. – Донецьк: ДонНУ, Каштан, 2008. – С. 59-65.
4. Бугай В.З. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства / В.З. Бугай, В.М. Омельченко // Держава та регіони. – 2008. – № 1. – С. 34–39.
5. Бугера С.І. Промислове бджільництво: організаційно-правовий аспект / С.І. Бугера // Пасіка. – 2009. – № 4. – С. 2–3.

Машевська А. А., аспірант,
*Вінницький національний аграрний університет,
м. Вінниця, Україна*

АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ ПО ЗАРОБІТНІЙ ПЛАТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ

Завдання забезпечення максимальної участі нашої країни у глобальному поділі праці та її інтеграція у міжнародну систему господарювання визначили напрям докорінних економічних перетворень у всіх галузях національної економіки, а саме в сільському господарстві. Це потребує нових теоретико-методологічних та аналітичних підходів до впровадження в сільськогосподарських підприємствах систем мотивованого та матеріального заохочення, які б сприяли підвищенню ефективності використання матеріально-технічних та трудових ресурсів.

Існуючі прогресивні системи оплати праці є однією з основних засад побудови таких виробничих відносин в колективі, за яких уможливорюється досягнення максимального рівня ефективності праці виробничих підрозділів сільськогосподарських підприємств. Виходячи з цього такі чинники виробничої діяльності як мотивація трудового колективу, продуктивність праці та розмір оплати праці є важливою передумовою досягнення кращих показників економічного розвитку сільськогосподарських підприємств. Така ситуація вимагає глибокого та комплексного аналізу організації прогресивних форм та систем оплати праці в сільськогосподарських підприємствах, оскільки вони знаходяться в тісній взаємозалежності з кінцевими результатами господарювання.

З ростом мінімальної заробітної плати в Україні у 2017 році до 3200 грн. сільськогосподарські підприємства очікують зміни в сфері оподаткування.

У чинному Податковому кодексі написано, що з 1 січня 2017 року всі аграрії переходять на загальну систему оподаткування. Якщо Верховна Рада України не затвердить якихось нових норм, то це відбудеться автоматично. Для сільськогосподарських підприємств буде скасовано спеціальний режим оподаткування галузі. Зокрема у 2016 році сільськогосподарські підприємства в Україні мали можливість обрати 4 групу спрощеної системи оподаткування.

Водночас дотації на сільське господарство Україні в 2017 році збільшаться удвічі і становитимуть 5,5 млрд грн. У 5 разів зросте бюджет Міністерства аграрної політики і становитиме 7,4 млрд грн.

З 1 січня, відповідно до закону «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», запускається накопичувальна система виплати пенсій. Це означає, що кожен працівник сільськогосподарського підприємства, молодше 35 років починає відраховувати частину своєї заробітної плати на майбутню старість. Такі відрахування надходять на індивідуальний рахунок, скористатися якими можна буде виключно після виходу на пенсію.

Протягом 5 років – з 2017 до 2022 – відсоток відрахувань поступово зростає: з 2% і до 7%. При цьому, зберігаються і відрахування на солідарну пенсійну систему. Таким чином, при одночасному збереженні і солідарною (старою), і накопичувальною (новою)

пенсійної системи деяким категоріям громадян доведеться платити більше від 22% + 2% до 22% + 7% податків протягом найближчих років.

Нагадаємо, що зараз мінімальна пенсія становить 1247 гривень, а протягом наступного 2017 року вона збільшиться до 1400 грн. І це при мінімальному прожитковому мінімумі в 1600 грн і зростанні зарплати до 3200 грн.

Влада закликала забезпечити виплату сільськогосподарським працівникам заробітної плати на рівні не менше ніж мінімальна у 3,2 тисяч гривень і застерегла роботодавців від зловживань, наприклад щодо оформлення працівника на півставки або на неповний робочий день.

При цьому відповідно до положень, ще одного підписаного Президентом України Закону, підприємці повинні будуть сплатити штраф у розмірі до трьох мінімальних зарплат у всіх випадках недопущення інспекторів Державної служби з питань праці до перевірки, крім випадку, коли темою перевірки є не оформлення трудових договорів з працівниками та виплата зарплат «в конверті».

Крім того підприємці будуть оштрафовані в розмірі 100 мінімальних зарплат (з 1 січня 2017 року ця сума 320 тисяч гривень) у випадку недопущення держінспектора праці до перевірки, якщо вона здійснюється з метою виявлення працівників з неоформленими трудовими договорами, виплати заробітної плати без нарахування і сплати єдиного внеску (виплата зарплати «в конверті»). Крім того було розширено повноваження органів влади, у тому числі органів місцевого самоврядування, щодо перевірок на сільськогосподарських підприємствах. [2]

Ще хотілося б трохи приділити уваги заробітній платі на сільськогосподарських підприємствах, яка виплачується у натуральній формі. Натуральна форма оплати праці, яка може застосовуватись лише за умови виконання п'яти критеріїв (ст.23 Закону про оплату праці): вона має бути передбачена колективним договором між роботодавцем та працівниками підприємства. [1]

Якщо на сільськогосподарському підприємстві немає колективного договору, виплата заробітної плати натурою неможлива; ціна товарів не має бути вище їх собівартості; розмір натуральної частки зарплати не може перевищувати 30% нарахованої зарплати за місяць. Тобто більша частина зарплати має все-таки виплачуватися грошима, повністю уникнути грошових розрахунків із працівниками неможливо; вона має бути звичайною або бажаною для працівників (тобто не можна виплачувати заробітну плату такими товарами або продукцією, які працівники не хочуть отримувати); товари (продукція), якими виплачується зарплата, не входять до Переліку № 244 (3).

А такі товари, як рослинна олія, мед, зернові культури, корми для тварин, молоко, м'ясо, тварини (крім племінних), можна використовувати для виплати заробітної плати. Слід врахувати, що згідно з Переліком № 244 сільгосппідприємствам не можна виплачувати зарплату цукром, навіть тим, які займаються вирощуванням цукрових буряків [1].

Водночас податкова політика більшості країн світу відносно сільськогосподарських підприємств, на відміну від української, сьогодні тяжіє до полегшення адміністрування, спрощення та пониження ставок податків. Країни світу борються на глобальному конкурентному ринку, але Україна й досі продовжує грати за старими принципами, тобто на шкоду власним сільськогосподарським підприємствам.

Перед початком 2017 року, величезна кількість підприємств, в тому числі сільськогосподарських, припинили свою діяльність, у зв'язку зі змінами в оподаткуванні заробітної плати

Декілька прикладів того, як наші сусіди використовують механізм податкової реформи для підвищення добробуту власних громадян.

Приклад перший – Польща. Польські депутати погодили нові правила, які полегшують життя підприємцям, доходи яких не перевищують 1,2 млн євро/рік, – їм

знизили податки з 19 до 15%. Польський уряд переконаний, що цей крок сприятиме зростанню економіки та допоможе підприємцям розвиватися.

Приклад другий, ще більш показовий для України – Румунія. Румунські парламентарі 2015 року зменшили ставку ПДВ на 4%, ставку податку на прибуток, а також скасували «спеціальний будівельний» податок. Результати не змусили себе довго чекати. Вже у першому кварталі 2016 р. економіка Румунії зросла на 4,3% у порівнянні з першим кварталом 2015 року, і на 1,6% у порівнянні з 4-м кварталом 2015 р. Завдяки цьому рішення Румунія стала другою після Ірландії країною в ЄС за темпами зростання ВВП. У цьому та наступному році темп зростання ВВП лише посилиться, вважають в інвестиційному банку Wood&Company, на 5,1% та 5,8% відповідно.

Отже, для того щоб в Україні підняти на вищий рівень розвиток сільського господарства та збільшити кількість бажаючих фермерів займатись виробництвом сільськогосподарської продукції, в першу чергу необхідно зменшити податкове навантаження на таких підприємців, також необхідно, щоб була достойна державна підтримка у вигляді дотацій. І в такому випадку фермери, як дрібні так великі підприємства, будуть мати великий стимул і бажання розвивати сільськогосподарську галузь.

Література:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 3 квітня 1993 р. № 244 «Про перелік товарів, не дозволених для виплати заробітної плати натурою». Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/244-93-п>
2. Закон України «Про оплату праці» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1995, № 17, ст. 121) Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>
3. Податковий кодекс України від 23.12. 2010 р. Режим доступу: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/104248>

Остапенко О. М., к.п.н.,
*Кіровоградська льотна академія
Національного авіаційного університету
м. Кіровоград, Україна*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА АВІАЦІЙНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ В УКРАЇНІ

Важливою умовою функціонування авіаційних підприємств в Україні є наявність та рух основних засобів, завдяки яким уможлиблюється процес їхнього господарювання. Це в свою чергу, вимагає постійного контролю за їх ефективним використанням. Одним із основних завдань бухгалтерського обліку основних засобів є надання повної, правдивої та неупередженої інформації щодо їх наявності, руху та реалізації. Однак інформація, що міститься у фінансовій звітності багатьох авіаційних підприємств, відносно основних засобів, не завжди є правдивою та вичерпною. Відповідно до зазначеного, проблема обліку основних засобів у процесі господарювання є актуальною.

Дослідження питань щодо процесу вдосконалення бухгалтерського обліку і контролю за їх використанням, ведуться як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Зокрема, ці питання висвітлені у працях Ф.Ф. Бутиця, І.В. Садовської, С.Ф. Голова, В.В. Сопка, А.В. Максименка, О. Бондара, І. Павлюка, Р.Л. та ін. Однак низка актуальних питань, таких як: визначення вартості, методи нарахування амортизації, визначення зносу, удосконалення обліку ремонту основних засобів, залишаються достатньо актуальними та потребують подальших досліджень.

Метою дослідження є аналіз основних методологічних аспектів обліку основних засобів на авіаційному підприємстві в Україні та визначення основних шляхів вдосконалення їх використання.

Основні засоби – найважливіша і переважна частина всіх фондів підприємства. Вони визначають виробничу потужність підприємства, характеризують його технічну оснащеність, безпосередньо пов'язані з продуктивністю праці, механізацією, автоматизацією виробництва, собівартістю продукції, прибутком і рівнем рентабельності. Основні засоби підприємства являють собою сукупність матеріально-речових цінностей, створених суспільною працею, які тривалий час беруть участь в процесі виробництва в незмінній натуральній формі та переносять свою вартість на виготовлену продукцію частинами в міру зношування [1].

Залежно від характеру участі основних засобів у виробництві авіаційного підприємства, розрізняють виробничі та невиробничі. Основні виробничі фонди беруть безпосередню участь у виробництві (будівлі, аеровокзали, авіаційнотехнічні бази, літаки, вертольоти та авіадвигуни). Невиробничі основні засоби, це ті, які необхідні для обслуговування особистих, побутових і культурних потреб працівників, включають в себе належні авіапідприємствам гуртожитки, споруди. До складу основних засобів цивільної авіації входить величезна кількість різних засобів праці, що розрізняються між собою характером виконуваних функцій, термінами служби, особливостями ремонту та іншими ознаками. Для правильної організації обліку та планування основних засобів, оцінки, нарахування амортизації, визначення собівартості продукції, що випускається, основні засоби в залежності від їх цільового призначення групуються певним чином: будівлі, споруди, передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти та пристосування, виробничий та господарський інвентар.

Таким чином, аналізуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що, основні засоби на авіаційному підприємстві є достатньо вагомою частиною, яка потребує детального, своєчасного ведення обліку по їх використанню. У зв'язку з цим слід виділити такі основні проблеми з якими стикаються бухгалтери під час обліку основних засобів: проблема оцінки основних засобів; проблема підвищення інформативності первинних документів з обліку основних засобів; проблема інформаційного забезпечення управління матеріально-технічною базою.

На сьогоднішній день, однією з вагомих проблем обліку основних засобів на авіаційному підприємстві, є проблема складності оцінки основних засобів, яка полягає у виборі вартості, за якою слід їх вимірювати. Відповідно до норм П(С)БО 7 «Основні засоби», підприємства можуть використовувати два види оцінки вартості основних засобів: первісна або справедлива вартість [2]. Традиційним способом оцінки в Україні є відображення основних засобів за первісною вартістю, яка складається з фактичних витрат на їх виробництво та придбання. Проте оцінюючи основні засоби в умовах сьогодення, використовуючи такий спосіб, багато підприємств можуть відчувати в своїй господарській діяльності багато негативних наслідків, таких як (моральний знос). Відповідно до цього, слід виділити, що придбанні основні засоби в різний час, матимуть однакові характеристики але матимуть різну вартість, завдяки шаленим темпам інфляції. А проведення постійних переоцінок в процесі господарювання збільшить витрати підприємства.

Організація обліку основних засобів на авіаційних підприємствах також має низку проблем, які можна простежити в таких його частинах: придбання та введення в експлуатацію об'єктів; нарахування зносу та амортизації; поліпшення та ремонту об'єктів основних засобів; ліквідація об'єктів основних засобів; інвентаризація. Первинний, синтетичний та аналітичний облік основних засобів на багатьох підприємствах в основному відповідає вимогам, але система бухгалтерського обліку потребує певного вдосконалення.

Відповідно до зазначеного, слід і запропонувати основні шляхи вдосконалення, а саме: керівництву слід звернути свою увагу на зміни у частині підвищення

оперативності, об'єктивності та ефективності обліку основних засобів підприємств, що вимагає вирішення таких задач, як: вибір одного зі способу нарахування амортизації на різні об'єкти основних засобів та дослідження його методології; облік зносу та контроль за їх правильністю визначення; контроль за своєчасністю та відповідністю нормативним вимогам процесу інвентаризації; вибір правильної методики обліку основних засобів і дослідження впливу на них саме змін податкової політики України та виявлення ефективних шляхів її вдосконалення. Для всього цього, організація обліку основних засобів повинна бути поступовою, цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які охоплюватимуть увесь комплекс облікових процедур з виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації. Таким чином, саме вибір оптимальної за складом та обсягом облікової інформації, дасть можливість забезпечити реалізацію завдань, поставлених перед обліком основних засобів, дозволить об'єктивно оцінити та своєчасно задокументувати всі облікові процедури в даному питанні; розробка та впровадження вдосконалених форм носіїв облікової інформації, найбільш адаптованих до структури, змісту та характеру інформації саме на авіаційному підприємстві; розробка та впровадження раціональних механізмів документообігу, що дозволять із найменшими витратами трудових, матеріальних і фінансових ресурсів забезпечити своєчасне виконання поставлених завдань; розробка та впровадження раціональної технології вирішення облікових завдань, що забезпечить злагоджене функціонування облікового механізму в цілому.

Сам облік основних засобів на авіаційному підприємстві слід будувати з урахуванням таких основних факторів: довготривалий термін використання об'єктів, протягом якого його необхідно обліковувати; технічно складна та багатокомпонентна будова обліку основних засобів яку необхідно детально відображувати в облікових регістрах; необхідність проведення капремонтів, реконструкції, модернізації основних засобів, що призводить до зміни їх первісних характеристик, які потрібно своєчасно відображувати у регістрах обліку; коштовність об'єктів, що вимагає адекватної та своєчасної організації процесів їх приймання, списання, а також обліку наявності, контролю, які б забезпечували їх цілісність і збереження у робочому стані. Все це, можливе за умови розробки та впровадження робочої інструкції, в якій повинен бути чіткий перелік тих робіт, умов та процедур, які повинні виконувати співробітники відділу бухгалтерії авіаційного підприємства в Україні.

Таким чином, теоретичні та практичні засади організації обліку основних засобів на авіаційному підприємстві необхідно удосконалювати в напрямку розширення її управлінських можливостей, максимально пристосовуючи до практичних потреб суб'єктів підприємницької діяльності, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень щодо основних засобів та ефективності їх використання.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» затверджений наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 із змінами і доповненнями.
2. Петрова І.В. Удосконалення обліку амортизації основних засобів як складової витрат підприємства / І.В. Петрова // Держава та регіони. – 2009. – № 3. – С. 414-417.

CURRENT ISSUES OF ACCOUNTING INCOME PRIVATE PENSION FUNDS IN UKRAINE

Transition to general compulsory non-state pension insurance in Ukraine, in particular to non-state pension funds, as a new type of pension insurance for country since 2017, was suspended due to imperfect methods of accounting, analysis and audit in the private pension funds and the gaps in the regulatory and legal acts. Therefore, studies of the income accounting of private pension funds, as well as making suggestions for its improvement, is relevant and timely both from the theoretical and practical side.

Despite the fact private pension funds in Ukraine are non-profit organizations [1], features of the purpose and direction of functioning of private pension funds are responsible for the differences in their accounting of income from other non-profit organizations, in particular:

- absence of target financing, which is one of the main incomes of other non-profit organizations;

- limited list of income, the main of which are income from the investment of assets.

Income of private pension fund – it is the gross inflow of economic benefits during the period, which arises in the normal course of activity of private pension fund, when the net assets increased as a result of the this obtaining, and not as a result of members' contributions [4].

In addition, incomes of private pension fund are recognizing the following amounts [5]:

- revaluation surplus of financial assets of private pension fund;
- amount of accumulated depreciation on financial assets, which were acquired at a discount.

Income, which arises from the use of by third parties private pension fund assets, interest bearing and dividend income, is recognize as private pension fund if:

- there is a probability that the economic benefits associated with the transaction will flow to private pension fund;
- possible to reliably estimate the amount of income.

Income from financial assets or financial liabilities measured at fair value and recognized in profit or loss except in the cases referred to in 5.7.1 of IFRS 9 [6].

Income of private pension fund is measure at fair value, which has been received or is receivable. The amount of income that occurs as a result of the operation is usually determined by agreement between the administrator of a private pension fund and the buyer or user of the asset. It is measure at the fair value of payment received or the compensation that should be received based on the amount of any trade discounts and volume discounts offered by private pension fund administrator.

When there is uncertainty about the receipt of an amount that is included for income, the amount that has not been received (or the amount of the receipt of which was unlikely) recognized as an expense and not as an adjustment to the amount that was initially recognized as income.

Contributions that do not have a person of the payer and the transfer of the base, and if the funds have not been promptly claimed by the payer (limitation period has expired), are enrolled in income of private pension fund.

Other financial income of a private pension fund include the interest on deposits, interest income on bonds, interest income on bonds of domestic government loan, additional evaluation of securities and other.

Other income of private pension fund are composed of income from the sale of financial investments, are less – from the sale of fixed assets.

Based on the results of the analysis current issues of income of private pension funds in Ukraine, one can conclude that the characteristics of private pension funds determine the characteristics of objects accounting and the underlying information about them in accounting. In accordance with features of activity in the private pension funds are absent income from sales.

Also it has been allocated a set of problems, in particular methodological support imperfect accounting income of private pension funds. It is therefore proposed to take National accounting standard 36 «Reporting of private pension funds», which would reflect the basic principles of accounting and reporting of private pension funds, as well as methodological principles of accounting and financial reporting of information about the activities of private pension funds.

References:

1. Law of Ukraine «On the private pension provision» from 09.07.2003 № 1058-IV / [Electronic resource] Government portal. – Access mode: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15>
2. Regulation (Standard) 15 «Revenue» Order of the Ministry of Finance of Ukraine from 29.11.1999 № 290 / [Electronic resource] Official Website Ministry of Finance of Ukraine. – Access mode: http://www.minfin.gov.ua/archive/&cat_id=924
3. Gura, N., Tsybulnyk, M., 2013. Conceptual foundations of improving financial reporting of nongovernmental pension funds. Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 147, pp. 33-38. – DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2013/147-6/8>.
4. International Financial Reporting Standards // Official Website Ministry of Finance of Ukraine / [Electronic resource] – Access mode: http://www.minfin.gov.ua/control/n?art_id=92410&cat_id=92408

FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGES: UPGRADING STRATEGIC PORTFOLIO

Paweł Dziekański, dr.,
Andrzej Pawlik, dr hab., prof. UJK
Instytut Prawa, Ekonomii i Administracji
Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach
m. Kielce, Polska

DYSPROPORCJE FINANSOWE W ROZWOJU MIAST WOJEWÓDZTWA ŚWIĘTOKRZYSKIEGO

Miasto staje się w warunkach integracji i globalizacji coraz ważniejszym dobrem publicznym dla społeczności lokalnych i regionalnych. Może ono przyciągać lub zniechęcać inwestorów w zależności od atrakcyjności i konkurencyjności jego przestrzeni gospodarczej, społecznej i środowiska naturalnego. Najczęściej można wyodrębnić następujące aspekty roli miasta: centrum administracyjne, finansowe, ośrodek gospodarczy, produkcyjny i usługowy oraz handlowy, ośrodek edukacji i nauki, centrum kultury, węzeł komunikacji, ośrodek rozpowszechniania informacji. Rozwój miast jest procesem wielowymiarowym, w który zaangażowane są liczne podmioty reprezentujące różne sektory. Każdy z podmiotów realizuje swoje autonomiczne cele przy wykorzystaniu własnych strategii, zaś suma uzyskanych przez podmioty efektów decyduje o obliczu i rozwoju miasta. Celem artykułu jest sklasyfikowanie miast pod względem ich sytuacji finansowej, która według autorów przekłada się na ich rozwój.

Zasoby finansowe stanowią niezbędną podstawę działalności finansowej miast. Polityka finansowa jednostki samorządu terytorialnego polega na pozyskiwaniu odpowiednich środków finansowych, które umożliwiają realizację nałożonych na nią zadań [Ossowska, Ziemińska 2010, s. 73-85]. Skuteczne zarządzanie finansami gminy warunkuje jej rozwój i konkurencyjność oraz zabezpiecza realizację potrzeb jej mieszkańców. Podstawowymi źródłami finansowania zadań realizowanych przez jednostki samorządu terytorialnego są dochody własne, dotacje celowe i subwencje¹.

Przyjęta metodologia badań zakładała wyznaczenie odpowiednich cech, które będą w sposób merytoryczny i możliwie najlepiej odzwierciedlać finanse miast. Dokonując doboru cech kierowano się tym, by charakteryzowały się one [Gorzela 1979, s. 17-27]: istotnością z punktu widzenia analizowanych zjawisk, jednoznacznością i precyzyjnością zdefiniowania, wyczerpywalnością zakresu zjawiska, logicznością wzajemnych powiązań, zachowaniem porównywalności reprezentacji zjawisk częściowych, mierzalnością- w sensie możliwości liczbowego wyrażania poziomu cech oraz dostępnością i kompletności informacji statystycznych dla wszystkich obiektów [Śmiłowska 1997, s. 85].

W analizie preferowano zmienne o wartościach względnych, gdyż uwzględnianie wielu mierników w wartościach bezwzględnych mogłoby prowadzić do zafałszowania wyników [Młodak 2006, s. 261].

W przeprowadzonej analizie wykorzystano wyselekcjonowane cechy charakteryzujące finanse miast. Zostały one podzielone na dwie grupy – wskaźniki w przeliczeniu na mieszkańca i wskaźniki budżetowe składające się w sumie na charakterystykę finansów miast.

W ramach tak wyznaczonych grup ustalono cechy statystyczne, które charakteryzowały i pomagały w interpretacji finansów poszczególnych miast. Z uwagi na przedmiot analizy

¹ Dochody własne samorządu są uzależnione od sytuacji gospodarczej w skali lokalnej. Wielkość dochodów własnych samorządu świadczy o zamożności gminy, a także o samodzielności finansowej i niezależności od transferów z budżetu państwa.

podstawowym kryterium wyboru cech do dalszych badań, było spełnienie wymogu istotności, czyli uwzględnienie zmiennych reprezentujących merytorycznie badane zjawisko [Pawlik 2014, s. 94]. Z punktu widzenia struktury badań kierowano się zasadą merytorycznej istotności, dla poszczególnych wyróżnionych wskaźników czyli charakterystyką finansów miast. Wyboru zmiennych dokonano wykorzystując dostępne pozycje literatury i różnorodne podejścia badawcze. Wybrano 16 cech statystycznych, które podzielono na dwie grupy. Dla analizowanych cech w celu zapewnienia istotności i rozłączności przeprowadzono odpowiednie działania weryfikacyjne polegające na określeniu zmienności (obliczono współczynnik zmienności¹ [Dziekański 2015, s. 262; Dziekański 2016, s. 79-91] oraz korelacji pomiędzy wszystkimi zmiennymi². Ilość cech statystycznych ograniczona była w dużej mierze ich dostępnością. Jako materiał źródłowy wykorzystano dane z Bazy Danych Lokalnych GUS za lata 2008, 2010, 2013, 2014 i 2015. Niestety ograniczone rozmiary artykułu nie pozwalają na pełne zaprezentowanie cech i toku badań. Finanse jednostki kształtują następujące mierniki: dochody własne, dochody z PIT i CIT, dochody z podatków i opłat, nadwyżka operacyjna, wydatki majątkowe, wydatki bieżące, wydatki na odsetki, dług lokalny oraz wskaźniki budżetowe, które przedstawiono w tabeli 1. Na finanse miast wpływ mają także: poziom wzrostu gospodarczego, bezrobocie, stopa inflacji i ogólna sytuacja społeczno-gospodarcza miast.

Tabela 1

Wskaźniki opisujące sytuację finansową miast

symbol	wskaźniki na mieszkańca		Symbol	wskaźniki budżetowe	
X1.	dochody własne minus PIT minus CIT	S	X9.	udział dochodów własnych minus PIT minus CIT w dochodach ogółem	S
X2.	dochody z PIT i CIT	S	X10.	udział nadwyżki operacyjnej w dochodach ogółem	S
X3.	dochody z podatków i opłat lokalnych	S	X11.	udział dochodów własnych w dochodach ogółem	S
X4.	nadwyżka operacyjna	S	X12.	udział subwencji w dochodach ogółem	D
X5.	wydatki majątkowe	S	X13.	udział dotacji w dochodach ogółem	D
X6.	wydatki bieżące	D	X14.	udział wydatków majątkowych w wydatkach ogółem	S
X7.	wydatki na odsetki	D	X15.	udział wydatków bieżących w wydatkach ogółem	D
X8.	dług lokalny	D	X16.	wskaźnik samofinansowania	S

S – stymulanta (oczekiwane są większe wartości zmiennych, niskie są niepożądane z punktu widzenia rozpatrywanej sytuacji finansowej miasta); D – destymulanta (mniejsze wartości są pożądate, wyższe są niepożądane)

Źródło: Opracowanie własne

W celu zidentyfikowania różnic w sytuacji finansowej miast w badanym roku i określeniu czy różnice te powiększyły się, czy uległy zmianie, wykorzystano m.in. rozstęp, zmienność, medianę. Wyniki analizy potwierdzają występowanie różnic w ocenie sytuacji finansowej miast.

Jak wynika z danych (tabela 2) w 2008 r. różnica pomiędzy miastem o najwyższym wskaźniku a miastem o najniższym wskaźniku wyniosła 0,043 (Sandomierz, Skarżysko Kamienna), w 2010 r. 0,182 (Skarżysko Kamienna, Sandomierz), w 2013 r. 0,068

¹ Za wartość progową miary przyjęta wartość 0,15

² W badaniach za maksymalny, graniczny próg korelacji przyjęto wartość R=0,5

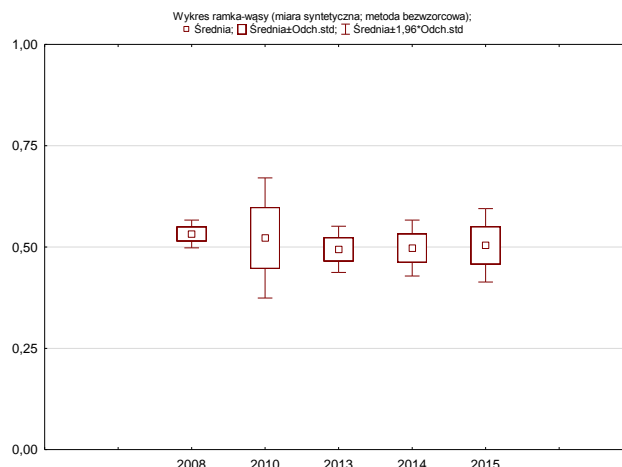
(Sandomierz, Skarżysko Kamienna), w 2014 r. 0,081 (Sandomierz, Skarżysko Kamienna) i w 2015 r. 0,124 (Kielce, Skarżysko Kamienna). Ta różnica, choć na niewielkim poziomie to wskazuje, że najsłabszym pod względem sytuacji finansowej miastem jest Skarżysko Kamienna. W badanym okresie zdecydowanym liderem jest Sandomierz utrzymujący bardzo wysoką pozycję. Ostatnia pozycja Sandomierza w 2010 roku może być efektem powodzi, która nawiedziła Sandomierz właśnie w 2010 roku. W rankingu miast województwa świętokrzyskiego obserwujemy pewną dynamikę pozycji miasta Kielce. Kielce jako miasto-stolica województwa dopiero w 2015 roku wyszło na pozycję lidera, a przecież powinno być od wielu lat przykładem dla innych miast. Zapewne aktywność inwestycyjna Kielc determinuje sytuację finansową tego miasta. Sytuacja finansowa miasta jest generowana przez wiele czynników ekonomicznych, społeczno-kulturowych, politycznych oraz ekologicznych i przestrzennych. Istotne znaczenie mają czynniki instytucjonalne: jakość i sprawność administracji publicznej czy zdolność instytucjonalna do zarządzania rozwojem.

Tabela 2

**Wskaźnik syntetyczny – klasyfikacja miast wg sytuacji finansowej w latach:
2008, 2010, 2013, 2014 i 2015 oraz ich wskaźniki zróżnicowania**

miasto	2008	miasto	2010	miasto	2013	miasto	2014	miasto	2015
Sandomierz	0,561	Skarżysko-Kamienna	0,573	Sandomierz	0,528	Sandomierz	0,541	Kielce	0,565
Ostrowiec Świętokrzyski	0,534	Ostrowiec Świętokrzyski	0,572	Kielce	0,521	Kielce	0,528	Sandomierz	0,529
Kielce	0,529	Kielce	0,546	Starachowice	0,485	Starachowice	0,484	Ostrowiec Świętokrzyski	0,493
Starachowice	0,519	Starachowice	0,530	Ostrowiec Świętokrzyski	0,478	Ostrowiec Świętokrzyski	0,474	Starachowice	0,493
Skarżysko-Kamienna	0,518	Sandomierz	0,391	Skarżysko-Kamienna	0,460	Skarżysko-Kamienna	0,460	Skarżysko-Kamienna	0,441
Wskaźniki zróżnicowania									
rozstęp	0,043		0,182		0,068		0,081		0,124
zmiennosc	0,033		0,145		0,059		0,071		0,092
mediana	0,529		0,546		0,489		0,484		0,493

Źródło: Obliczenia własne



Rysunek 1. Wykres pudełkowy miary syntetycznej sytuacji finansowej

Źródło: Obliczenia własne

Położenie pudełka względem osi liczbowej ukazuje położenie rozkładu. Pionowa linia wskazuje na tendencję centralną rozkładu. Długość prostokąta oraz całego wykresu przedstawia dyspersję cechy w zbiorze, co w analizowanym przypadku może wskazywać na małe zróżnicowanie statystyczne badanych jednostek (rysunek 1).

Miasto jest organizmem skomplikowanym, podlegającym dynamicznym przemianom, do zrozumienia których potrzeba interdyscyplinarnej wiedzy. Miasta wymagają mądrego gospodarowania, ze względu na fakt, że obok «blasków» posiadają również «cienie». Przeludnienie i nadmierne zagęszczenie ludności, degradacja i zanieczyszczenie środowiska naturalnego, przestępczość, bieda (wysoko dodatnie saldo migracji wśród wykluczonych społecznie prowadzi do obciążenia infrastruktury i finansów miasta), chaos urbanistyczny, problemy komunikacyjne, hałas, brak zieleni, czy choroby cywilizacyjne, to tylko przykłady zjawisk, które potwierdzają potrzebę inteligentnego planowania rozwoju społeczno-gospodarczego, przestrzennego i finansowego miast. Ich potencjał może być pożyteczny i służyć rozwojowi gospodarek w skali lokalnej, regionalnej, kraju oraz w wymiarze międzynarodowym.

Zróżnicowanie wewnętrzne w sytuacji finansowej miast jest zjawiskiem naturalnym. Należy jednak pamiętać, że dysproporcje te muszą osiągnąć taki poziom, który w danej sytuacji ekonomicznej i społecznej będzie akceptowalny. Zastosowana w artykule metoda pozwala na porównanie sytuacji finansowej jednej jednostki względem drugiej. Wartość miary uzależniona jest od ilości i rodzaju przyjętych zmiennych do badania. Może ona posłużyć władzom samorządowym regionu do oceny skuteczności zastosowanych w przeszłości instrumentów rozwoju czy gospodarki finansowej. Pozwala dokonać hierarchizacji obiektów i ocenę dysproporcji między poszczególnymi miastami województwa świętokrzyskiego.

Literatura:

1. Dziekański P., 2015, Wykorzystanie wskaźnika syntetycznego do oceny poziomu rozwoju samorządu na przykładzie gmin wiejskich województwa świętokrzyskiego, [w:] Owsiak S. (red.), *Determinanty rozwoju polski; Finanse publiczne, PTE*, Warszawa.
2. Dziekański P., 2016, *Spatial Differentiation of the Financial Condition of the Świętokrzyskie Voivodship Counties*, *Barometr Regionalny*, Tom 14 nr 3.
3. Gorzelak G., 1997, *Przemiany polskiej przestrzeni*, [w:] *Podstawy naukowo-badawcze polityki przestrzennego zagospodarowania kraju*, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Warszawa.
4. Gorzelak G., 1979, *Dobór zmiennych w statystycznej analizie porównawczej*, *Wiadomości Statystyczne*, z.3, PTS, GUS, Warszawa.
5. Młodak A., 2006, *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Difin, Warszawa.

6. Ossowska L., Ziemińska A., 2010, Kondycja finansowa gmin wiejskich i miejsko-wiejskich województwa pomorskiego, Journal of Agribusiness and Rural Development, 4 (18).
7. Pawlik A., 2014, Dystans innowacyjny województw w roku 2016, Wydawnictwo Uniwersytetu Jana Kochanowskiego, Kielce.
8. Śmiłowska T., 1997, Statystyczna analiza poziomu życia ludności Polski w ujęciu przestrzennym, Studia i Prace Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych, GUS i PAN, z. 247, Warszawa.

Болгар Т. М., д.е.н., доцент,
*Полтавський національний технічний університет
м. Полтава, Україна*

ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ НАСЛІДКІВ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ «ОЧИСТКИ» БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Починаючи з 2014 року під впливом девальвації гривні та спаду в економіці, а також політичної нестабільності в Україні значна кількість банків зіткнулася з проблемами. У багатьох з них, згідно рішення НБУ, була розпочата процедура ліквідації, тому вже станом на 01.01.2015 р. кількість діючих банків становила 163 од., що на 11,41% менше у порівнянні з 01.01.2009 р., станом на 01.01.2016 р. кількість фінансових установ складала 117 (-36,41%), а станом на 01 грудня 2016 року – банківська система України (БСУ) налічує 98 діючих банків. Загалом, із початку 2014 року, внаслідок погіршення платоспроможності, до 66 банківських установ було запроваджено тимчасову адміністрацію.

За одинадцять місяців 2016 року було ліквідовано 18 банків [1]. Слід зауважити, що надалі Національний банк України планує продовжувати політику виведення банків з ринку, куди потраплять, в основному, банки 3 та 4 групи (середні та дрібні банківські установи), неплатоспроможними визнаються схемні і конвертаційні банки. Тобто такі дії НБУ можна класифікувати, як «очищення» від банків, що не відповідають вимогам сьогодення, фінансова стійкість та платоспроможність яких знаходиться на низькому рівні. Але не можна забувати, що таке явище підриває довіру громадян до стабільності банківської системи в цілому, поки вона перебуває у процесі «очистки».

Відомо, що гарантування вкладів (депозитів) є одною з складових гарантії фінансової стабільності банківського сектору економіки. Система страхування депозитів повинна захищати не тільки кошти вкладників, а й сприяти роботі з проблемними банками і таким чином запобігати виникненню кризових ситуацій.

В Україні впроваджена державна система страхування вкладів. Її правовою основою є Указ Президента «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків України» [2], Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [3], а також «Положення про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб», затверджене Кабінетом Міністрів і Національним банком України [4]. У відповідності з вищевказаними нормативними документами Фонд гарантування вкладів фізичних осіб є державною спеціалізованою, економічно самостійною установою. Основною метою діяльності Фонду є захист прав та інтересів фізичних осіб – вкладників банків, філій іноземних банків. На сьогоднішній день Фонд відшкодовує кошти у розмірі вкладу, включаючи відсотки, станом на день початку процедури виведення Фондом банку з ринку не більше суми граничного розміру відшкодування коштів, що становить 200 000 гривень, незалежно від кількості вкладів в одному банку.

Слід зазначити, що з 2001 року (розмір відшкодування коштів становив 1200 грн.) відбулося помітне збільшення гарантованої суми відшкодування коштів. У 2016 році

він становить 200 000 грн. Постійне підвищення страхового покриття сприяло збільшенню довіри з боку населення, тим самим забезпечуючи нарощення фінансових ресурсів у банківському секторі країни (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка концентрації вкладів фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб протягом 2001-2016 років *

**складено за даними [1]*

Але, з початком фінансової кризи у 2014 році і до тепер спостерігається стрімке банкрутство банківських установ у БСУ. Паралельно зростає тенденція до суттєвого скорочення вкладів фізичних осіб у банківських установах, що вказує на недовіру до ліквідності банків та є однією з причин стагнації економічного розвитку України.

В умовах сучасної нестабільності більшість країн зробили певні поправки у законодавство, що регулює роботу системи гарантування вкладів. Наприклад, у США при розрахунках страхових внесків, що підлягають сплаті до фонду страхування депозитів, ставка внеску застосовується не до обсягу депозитів, а до середніх сукупних активів за мінусом середнього матеріального капіталу (tangible equity) і гарантоване державою страхове покриття банківських вкладів було збільшено зі 100 до 250 тис. дол. Міністри фінансів країн ЄС схвалили поетапне підвищення мінімальних гарантій за приватними вкладами до 100 тис. євро.

В Україні кожному вкладнику відшкодовуються кошти за депозитами (включаючи відсотки) у розмірі внеску на день настання недоступності вкладів, але не більше 200 000 грн. У відповідності з чинним законодавством, недоступність вкладів – це неможливість одержання вкладу вкладником відповідно до умов договору, що настає з дня призначення ліквідатора учасника Фонду.

На наш погляд, процедура виплати відшкодувань потребує подальшого удосконалення. Вітчизняна практика доводить, що з дня неспроможності банку виконувати свої зобов'язання перед вкладниками згідно з умовами договору до дня призначення ліквідатора, може пройти досить тривалий період. Адже лише термін повноважень тимчасової адміністрації, призначеної НБУ до введення ліквідатора, може тривати до одного року (для системоутворюючих банків – до двох років). Під час роботи тимчасової адміністрації запроваджується мораторій на задоволення вимог кредиторів, у тому числі на повернення депозитних вкладів.

Для зменшення наслідків негативного впливу на банківський сектор України сучасної фінансової кризи необхідно продовжити процес удосконалення системи гарантування вкладів. Основними напрямками вдосконалення мають бути:

- Фонд гарантування вкладів має брати участь у процесі виявлення проблемних банків їх санації та ліквідації;

– Фонд має розробити програму інформування населення у надзвичайних ситуаціях (наприклад, надавати інформацію стосовно ліквідації певного банку);

– на державному рівні розробити заходи поетапного підвищення гарантованої суми повернення вкладів. На нашу думку, підвищення повинно бути здійснено не менше, ніж на 50% від нині діючого, тобто до 300 000 гривень, що є логічним для періоду, коли Україна перебуває в умовах невизначеності, що супроводжуються активними інфляційними процесами та банкрутством банківських установ.

Реалізація вищевказаних заходів, на нашу думку, призведе до підвищення довіри вкладників до банківської системи, що у свою чергу підвищить стабільність фінансового сектору України.

Література:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
2. Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків України. Указ президента України від 10.09.1998 р., № 996/98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996/98>
3. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб. Закон України від 22.02.2012 р., № 4452-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>
4. Положення про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, затверджене Кабінетом Міністрів і Національним банком України від 30.08.2002 р., № 1301/268 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_7d/pg_ihwdsc.htm

Герасимова І. Ю., к.е.н., доцент,
Цуркан І. М., к.е.н., доцент,
*Національний гірничий університет
м. Дніпро, Україна*

РОЗВИТОК ІНСТИТУТУ СТРАХОВИХ БРОКЕРІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Об'єктивною реальністю кінця ХХ – початку ХХІ століття стала глобалізація світової економіки, що не оминуло і систему страхових відносин. Розвиток процесів формування глобального середовища безпосередньо впливає на функціонування національних страхових ринків, в тому числі і на страховий ринок України. Однією з тенденцій розвитку світового страхового ринку, що відбувається під впливом глобалізації, є концентрація на ринку страхових посередників, що здійснюється шляхом злиття та придбання малих і середніх товариств, на основі яких формуються сильні міжнародні страхові брокери [1].

У Великобританії, США, Канаді, Франції, Швейцарії й ряді інших країн брокерам належить основна частка корпоративного страхового бізнесу. В Україні страхування великих промислових підприємств, в основному, здійснюється шляхом надання страхових послуг через прямий продаж від страховика до страхувальника.

Брокери здатні вести цілеспрямовані переговори із клієнтами про страхування ризиків, мають значні конкурентні переваги перед іншими посередниками, які можуть не мати необхідної кваліфікації й знань про ризики й програми страхування. Це, у свою чергу, розширює можливості брокера по залученню нових і втриманню наявних клієнтів і зміцнює позицію брокерів у якості професійних консультантів по ризиках [2].

Аналіз останніх досліджень показує, що вивченням теоретичних та практичних аспектів діяльності страхових брокерів займаються такі вітчизняні вчені, як

В.Д. Базилевич, І.А. Габідулін, О.О. Гаманкова, О.М. Залетов, Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк, С.С. Осадець, А.Ф., Філонюк, В.М. Фурман, Я.П. Шумелда, Н.В. Яременко та інші. Однак існує потреба у подальшому дослідженні тенденцій та перспектив функціонування українських страхових брокерів в умовах глобалізації.

В Україні діяльність страхових брокерів почалася з березня 2000 року. Згідно з Державним реєстром страхових та перестрахових брокерів в Україні на кінець 2015 року страховим посередництвом займалися 51 страховий брокер.

Аналіз кількості страхових брокерів в Україні показав, що спостерігається стійка динаміка до зменшення їх кількості, а саме, якщо у 2003 році в Україні був зареєстрований 101 брокер, в 2005 – 75 брокерів, 2007 – 64, в 2013 – 56 брокерів, а в 2014-2015 роках їх кількість зменшилась до 51.

Така негативна динаміка обумовлюється наступними причинами. По-перше, погіршується економічна ситуація в країні, що не сприяє розвитку будь-якого бізнесу. По-друге, українське законодавство не дозволяє повноцінно функціонувати страховому брокеру. По-третє, низька культура страхування. Багато компаній і фізичних осіб, які чують про страхового брокера вперше, на жаль, сприймають його як «шахрая й обманщика».

Частка ринку всіх страхових брокерів в Україні за 2015 рік складає всього 0,34% від загальних страхових премій за рік [3,4]. Даний факт не витримує ніякої критики в порівнянні з ринками європейських країн. Наприклад, в life-страхуванні в 2014 році найбільшу питому вагу страхові брокери серед каналів реалізації страхових послуг займали: в Великобританії – 61% від валових зароблених премій, у Бельгії – 35,7%, у Німеччині – 24%, Болгарії – 23%. В non-life страхуванні в цих країнах брокери займали ще більше питому вагу в реалізації страхових послуг: в Великобританії – 55%, в Бельгії – 61,3%, у Німеччині – 25%, Болгарії – 50%.

Важливим показником, який свідчить про розвиток інституту страхових брокерів, є співвідношення між кількістю страхових брокерів та кількістю страхових компаній. Наприклад, у Німеччині в 2014 році на 46500 страхових брокерів припадало 560 страхових компаній (1:83), в Великобританії на 104700 брокерів припадало 1229 страховика (1:85), во Франції співвідношення становило 1:57 (страхова компанія: брокер) [4, 5]. У той же час в Україні на 51 страхових брокерів доводиться 361 страхова компанія.

Як бачимо, співвідношення кількості страхових брокерів та страхових компаній у 2015 р. в Україні становить 1:0,14, тобто на одну страхову компанію припадає 0,14 страхових брокерів. У розвинутих країнах – на одного страховика припадає понад 10 брокерів. Виходячи з цього, кількість страхових компаній, що зареєстровані в Україні, має бути не менш 3610 зареєстрованих страхових брокерів.

Отже, Україна має найнижчі показники щодо діяльності страхових брокерів серед розглянутих європейських держав. Із проаналізованих даних можемо зробити висновок, що інститут страхових брокерів України розвинений набагато менше, ніж європейський.

Таким чином, інститут страхових брокерів в Україні все ще знаходиться на початку свого розвитку, про що свідчать як кількісні, так і якісні показники. Для покращення ситуації та активізації діяльності страхових брокерів необхідно: внести зміни в чинне вітчизняне законодавство та привести його у відповідність з європейськими нормами; ввести обов'язкове страхування професійної відповідальності страхових брокерів для підвищення довіри страхувальників до брокерів; забезпечити притік відтворення висококваліфікованих кадрів, без яких неможливе вирішення серйозних задач, що стоять перед вітчизняним страхуванням для брокерського співтовариства; Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг розробити ефективні заходи з активізації розвитку брокерської діяльності. За умови прийняття відповідних дієвих заходів страхові брокери зможуть зайняти достойне місце на страховому ринку України.

Література:

1. Цуркан І.М. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток страхового ринку України / І.М. Цуркан, І.Ю. Герасимова // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2014. – № 6(81). – С. 127-132.
2. Герасимова І.Ю. Інститут страхових брокерів як ключовий фактор ефективного функціонування страхової компанії на ринку екологічного страхування // І.Ю. Герасимова, І.М. Цуркан // Менеджмент, маркетинг, підприємцтво: содействие устойчивому развитию: материалы I Международной научно-практической Интернет-конференции, 25-26 декабря 2014 г. – Днепропетровск-Коттбус: НГУ-БТУ / под. общ. ред. В. Я. Швеца, Л. Л. Палеховой. – Днепропетровск: Акцент ПП, 2015. – С. 140-141.
3. Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або перестраховуванні станом на 31.12.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-poserednicki.html>
4. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік [Електронний ресурс]. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: [сайт]. – Режим доступу: https://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/zvitni_dani/sk_%202015.pdf
5. The European Federation of Insurance Intermediaries Annual Report 06/2014 – 06/2015 [Електронний ресурс] // BIPAR: [сайт]. – Режим доступу: https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/sparte_iuc/Versicherungsmakler-und-Berater-in-Versicherungsangelegenheiten/BIPARannual-report-2014-2015.pdf
6. European Insurance – Key Facts – August 2015 [Електронний ресурс] // European Insurance [сайт]. – Режим доступу: <http://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20-%20Key%20Facts%20-%20August%202015.pdf>

Getman Y. M., PhD Student,
Institute of Banking Technology and Business
Higher State Educational Institution «Banking University»
Kyiv, Ukraine

CURRENT STATUS OF THE STATE TARGET PROGRAMS FINANCING IN UKRAINE

One of the methods of regulation of economic processes in the country is the development and implementation of state target programs. These are it targeted programs that are one of the factors to overcome the negative social and economic processes in the economy due to the concentration of financial, scientific and human resources in the course of making qualitatively new management decisions.

According to the Law of Ukraine «On the State Targeted Programs» [1], the state target program is defined as a complex of interrelated tasks and activities aimed at solving the most important problems of the development state, individual sectors of the economy or administrative-territorial units implemented with the use of funds of the Government Budget of Ukraine and coordinated by terms of execution, the performers composition and resource provision.

The aim of development of state target programs is as follows: facilitation of the implementation of the state policy in the priority areas of the State detached branches of economy and the administrative-territorial units; maintenance of the concentration of financial, logistical and other resources, production and scientific-technical potential as well as coordination of the activities of central and local executive bodies, enterprises, institutions and organizations to address critical issues.

However, the annual approval of a considerably larger number of the state target programs in Ukraine (more than it could be objectively financed) leads to the misallocation of public funds and prevents from possible achieving of the goals determined. Also state

target programs, subsequently recognized as baseless, requiring afterwards preparation of drafts for regulatory acts on the laws ceased to be valid, are approved annually [2].

Also, it must be noted that the state customers of programs, which are mainly the ministries and other central executive authorities, are neither interested in the introduction of strict control system over their implementation nor in the optimization of the number of programs.

Given that, it eliminates the liability of civil servants for the inefficient implementation and, on the other hand, allows to write off the constant failure to carry out them on unsatisfactory funding of programs.

As for the implementation of the planned scope of financing state target programs by their directivity, it should be noted that in 2015-2016 in Ukraine there was a full funding of scientific and technical and social state target programs, which was a significant step towards the development of the country [3].

However, a negative phenomenon is the fact that such state target programs as the economic, environmental, defense and law enforcement programs in 2015-2016 were not even half financed [3], despite the fact that they were particularly important for the state as a whole.

Based on the results of the analysis of the current state of financing state target programs in Ukraine, one can conclude that the presence of a large number of state target programs leads to inefficient use of budget funds and makes it impossible to achieve the goals.

Thus, to solve the problem of the financing state target programs, it is proposed to strengthen the responsibility for the implementation of state target programs and coordinate and harmonize the actions of all government of entities involved in to the development, organization and implementation of control over the financing of state target programs.

References:

1. Law of Ukraine «On the State Targeted Programs» as of 18.03.2004 № 1621-IV // Government portal. – website: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>
2. Procedure of development and implementation of the state target programs, approved by the act of Cabinet of Ministers of Ukraine as of 31.01.2007 № 106 // Government portal. – website: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/106-2007-%D0%BF>
3. Progress towards the implementation of the State Target Programs in 2015 // Official Website Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. – website: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-A&tag=DerzhavniTsiloviProgrami>

Давиденко Н. М., д.е.н., професор,
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України,
м. Київ, Україна*

ВАРТІСТЬ І КАПІТАЛІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах все більша кількість суб'єктів господарювання при реалізації своїх стратегічних завдань обирають в якості головного критерію своєї діяльності зростання ринкової вартості підприємства.

Власники, які інвестують у підприємство свій капітал, тобто забезпечують фінансову основу його створення та функціонування, зацікавлені в ефективності функціонування підприємства і цей стимул полягає в збільшенні їх добробуту, що відбивається у зростанні ринкової вартості підприємства [1]. Саме зростання ринкової вартості підприємства, на наш погляд, є пріоритетним фінансовим інтересом будь-якого господарюючого суб'єкта.

Наявний капітал підприємства (тобто той, що є у розпорядженні), а не лише вільний капітал має значення у вирішенні проблеми капіталізації підприємства,

оскільки у процесі поточної діяльності із наявним капіталом проводяться різноманітні «маневрування» при реалізації прийнятих управлінських рішень і затверджених планових дій.

Капіталізація підприємства, в першу чергу, залежить від показників діяльності підприємства, а саме: фінансового стану, інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності, ділової репутації, іміджу, якості продукції, рівня корпоративного управління, кваліфікації персоналу, а також багатьох інших політичних, соціальних та інформаційних характеристик, що не завжди піддаються адекватному кількісному визначенню та потребують від інвестора прийняття інтуїтивних рішень [2].

Більше того, багато з цих характеристик не тільки не властиві самому підприємству, не залежать від його внутрішнього середовища, а визначаються тільки під впливом факторів зовнішнього середовища.

Капіталізація підприємства може змінюватись за умови збільшення або зменшення кількості емітованих суб'єктом господарювання акцій та за рахунок зміни їх ринкової вартості. У будь-якому випадку, капіталізація зростає при залученні акціонерного капіталу шляхом додаткової емісії акцій та/або при підвищенні ринкової ціни акцій в результаті зростання біржового курсу.

Створення вартості акціонерного капіталу повинно бути стратегічним завданням та вимірюватися шляхом співставлення минулих та запланованих грошових потоків, витратами капіталу даного підприємства, очікуваннями інвесторів від цього типу бізнесу. По суті, створення вартості акціонерного капіталу є своєрідним виразом компромісу між доходами та витратами, з якими стикається інвестор, вкладаючи капітал в бізнес. Керівництво та менеджери підприємства розробляючи фінансову стратегію повинні також враховувати перспективи збільшення вартості акціонерного капіталу та можливі наслідки.

Головною ідеєю управління з метою збільшення вартості акціонерного капіталу є усвідомлення керівництвом зобов'язань щодо обґрунтування своїх інвестиційних, фінансових та виробничих рішень на економічній основі, тобто з врахуванням концепції зміни вартості грошей у часі, та керувати всіма наявними ресурсами таким чином, щоб забезпечити найвищий економічний ефект. Це, в свою чергу, приведе до збільшення вартості власного капіталу підприємства та зміцнення становища підприємства на ринку.

Обсяг власного капіталу залежить від фінансових можливостей підприємства та обраної ним політики щодо структури капіталу. Відповідно, процес та порядок формування власних коштів підприємства залежить як від виду діяльності, так і від завдань управління капіталом та напрямкам його оптимізації.

Достатній обсяг фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають стійкий фінансовий стан підприємства, підвищують рівень капіталізації підприємства. У цьому зв'язку найважливішим завданням підприємства є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найбільш ефективно їх використання з метою підвищення ефективності роботи підприємства загалом (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка складу та структури фінансових ресурсів
ПАТ «Миронівський хлібопродукт» за 2012-2015 рр.**

Показник	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	786928	3,97	786928	3,69	786928	2,36	786928	1,75
Капітал у дооцінках	80908	0,41	80908	0,38	7678365	22,98	11119932	24,79

Резервний капітал	169732	0,86	169732	0,80	169732	0,51	169732	0,38
Нерозподілений прибуток (непокритий) збиток	8371135	42,25	8087526	37,89	-5596756	-16,75	-10586832	-23
Вилучений капітал	-588020	-2,97	-588020	-2,76	-588020	-1,76	-588020	-1,31
Неконтрольована частка	425178	2,15	537018	2,52	561336	1,68	842752	1,88
Усього за розділом I	9245861	46,66	9074092	42,51	3011585	9,01	1744495	3,89
II. Відстрочені податкові зобов'язання	0	0	0	0	295412	0,88	293912	0,66
Довгострокові кредити банків	1594466	8,05	1537030	7,2	2401584	7,19	6675321	14,88
Інші довгострокові зобов'язання	4914789	24,8	8103327	37,97	9943652	29,76	14784670	32,96
Довгострокові забезпечення	85253	0,43	88793	0,42	86957	0,26	87972	0,2
Усього за розділом II	6594508	33,28	9729150	45,58	12727605	38,09	21841875	48,69
III. Короткострокові кредити банків	1858293	9,38	303734	1,42	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	724645	3,66	482512	2,26	1383265	4,14	4138099	9,22
за товари, роботи, послуги	848685	4,28	869712	4,07	9392584	28,11	11745686	26,18
за розрахунками з бюджетом	8216	0,04	98350	0,46	2716	0,01	0	0
за розрахунками з оплати праці	188785	0,95	199732	0,94	455532	1,36	331230	0,74
Інші поточні зобов'язання	346315	1,75	586307	2,75	6438070	19,27	5059501	11,28
Усього за розділом III	3974939	20,06	2540347	11,90	17672167	52,89	21274516	47,42
Баланс	19815308	100	21343589	100	33411357	100	44860883	100

Так, за даними табл. 1 можна зробити висновок, що в 2012 р. основну частину фінансових ресурсів складав власний капітал підприємства (46,66%). Проте, за аналізований період він мав тенденцію до зниження на 4,15% в 2013 р., та різке зниження в 2013-2014 рр. Дана тенденція пов'язана з покриттям збитків, які отримало підприємство від операційної діяльності, оскільки основну частину власного капіталу складав нерозподілений прибуток, саме за рахунок цієї статті і були погашені збитки підприємства.

Розглядаючи капітал підприємства як складову частину фінансових ресурсів, тобто сукупність грошових ресурсів, які підприємство змогло залучити й утримати у своєму обороті на певну дату, зокрема на кінець року, можна правильно в подальшому оцінити наслідки його формування, розміщення та використання на підприємстві і застосувати для ефективного управління діяльністю цього підприємства з метою зростання капіталізації суб'єкта господарювання.

Тобто, фінанси – це канал проникнення, що дозволяє контролювати підприємство як із середини, так із зовні. Зовнішній контроль швидко поширюється на всі сторони

економічної діяльності суб'єктів господарювання. І чим більше у суб'єктів господарювання можливостей контролювати фінансові відносини, тим з більшою впевненістю можна говорити про їх економічну та фінансову перевагу: конкурентів можна закрити, поглинути чи диктувати свої вигідні умови діловим партнерам.

Ще одним кроком на шляху збільшення рівня капіталізації має бути впровадження довгострокової стратегії наукового та інноваційного розвитку. Дана стратегія повинна базуватися на державному вкладанні ресурсів у розвиток науки, науково–дослідних та навчальних закладів, створенні умов для реалізації інновацій в реальний сектор економіки; повинна передбачити вирішення комплексу локальних завдань, спрямованих на:

- визначення потенційних можливостей здійснення інноваційної діяльності на підприємствах та її фінансового забезпечення;
- оцінка фактичного використання інвестиційного потенціалу регіонів України;
- порівняння інноваційної діяльності в регіонах з досягненням світової системи господарювання;
- виділення коштів підприємствами для впровадження новітніх технологій, нові форми організації та управління.

Література:

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Давиденко Н. М. Формування емісійної політики корпоративних підприємств в АПК / Н. М. Давиденко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2011. – Вип. 5/1. – С. 112-115.

Дяченко Ю. А., аспірант,
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна*

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ БІРЖОВИХ УГОД

Сучасний ринок можна охарактеризувати як складний і багатогранний механізм, відносини в якому формуються залежно від особливостей, ступеня розвитку, рівня зрілості, історичних та соціальних звичаїв різних країн. Невід'ємним атрибутом сучасної ринкової економіки є біржовий ринок, який, обслуговуючи потреби товарних та фінансових ринків, являє собою ефективно діючий центр прозорого ціноутворення відповідних товарних та фінансових інструментів. Біржі відображають усі процеси, які відбуваються в суспільстві, прямо чи опосередковано впливаючи на економічний стан країни [6, с. 30].

Залежно від місця укладання закон розрізняє біржові та позабіржові угоди, що мають, проте, однакову юридичну природу.

Біржовими угодами є дії громадян і організацій щодо встановлення, зміни або припинення цивільних прав або обов'язків, які вчинені на біржі в результаті біржових торгів. Укладаються ці угоди через посередників – брокерські контори і брокерів, а не самими продавцями і покупцями реального товару. Виконуються біржові угоди поза біржею [8, с. 419].

Розглянемо більш детально кожен вид біржових угод.

1. Угоди з реальним товаром передбачають купівлю або продаж конкретної партії виробленого або в процесі виробництва в конкретному періоді товару. Розвиток біржової торгівлі починався саме з угод з реальним товаром, метою яких було дійсне

постачання реально існуючого товару. Залежно від терміну постачання товару угоди з реальним товаром поділяються на:

- Угоди з негайним постачанням (до 15 днів). Це угоди типу «спот».
- Угода типу «форвард» (на термін до 6 місяців).

Спотовий контракт виникає після встановлення результатів біржових торгів на основі біржової угоди та на умовах, відображених у конкретній заявці на продаж-купівлю наявного товару, поданій для участі в біржових торгах напередодні їхнього проведення [1, с. 284].

Аналіз наукових праць вчених, які досліджували сутність форвардного контракту дають нам змогу зрозуміти поняття «форвард».

О.М. Сохацька дає наступне визначення форвардному контракту – це угода, за якою продавець поставляє конкретний актив покупцеві на обумовлену дату у майбутньому. На момент укладання угоди погоджується ціна на товар, якого ще може не бути у продавця [7, с. 63].

Вітчизняний вчений П.Т. Саблук вважає, що: «форвардні угоди – це взаємопередача прав і обов'язків на реальний товар з відстроченим терміном поставки. Продавець бере зобов'язання здійснити поставку закупленого товару у строк, обумовлений угодою, а покупець бере зобов'язання прийняти товар та здійснити оплату за ціною в контракті, у випадку відсутності повного розрахунку чи передоплати при укладанні угоди. Тривалість періоду між моментом укладання угоди та поставкою товару встановлюється кожною біржею залежно від його асортименту. На сільськогосподарську продукцію це термін 3, 6, 9 місяців» [5, с. 213].

Ми вважаємо, що слід погодитися з думкою П.Т. Саблука, уточнивши, що нині існує практика заключення договору на товар майбутнього урожаю, що дає змогу виробнику використовувати обігові кошти, які покупець перерахує за поставку товару в майбутньому, а покупець, в свою чергу, буде впевнений в тому, що він матиме товар після збору врожаю вже за визначеною ціною. Біржовий механізм передбачає можливість того, що товар при форс-мажорних обставинах не буде виготовлено, тому дані ризики піддаються страхуванню.

Таким чином, проаналізувавши праці видатних науковців можна навести наступне визначення поняття «форвард» – це стандартизований договір на регульованому біржовому ринку з приводу купівлі-продажу біржового активу в майбутньому за цінами, визначеними на момент укладення договору.

2. Ф'ючерсні угоди передбачають купівлю або продаж не реального товару, а контрактів на товар на майбутній період. Це період до одного року, але на деяких біржах встановлена межа до п'яти років.

На думку А.І. Берлача ф'ючерсні угоди укладаються, як правило, не з метою купівлі або продажу товару, а з метою страхування (хеджування) угод з реальним товаром. Вони укладаються за фіксованою в момент укладення угоди ціною, з виконанням її через певний проміжок часу. Для виконання угоди, як гарантія, вноситься невелика сума. Предметом угоди є не реальний товар, а біржовий контракт – ф'ючерс. При настанні терміну сплати реальних активів або зобов'язань, ф'ючерсні операції зараховуються зворотними операціями, що дозволяє компенсувати втрати на реальному ринку прибутком на біржі, і навпаки [2, с. 158-159].

М.О. Солодкий наводить наступне визначення ф'ючерсного контракту – це стандартизована угода на купівлю або продаж товару, в конкретному місці і часі в майбутньому за ціною, встановленою на вільних біржових торгах у централізованому регульованому місці за правилами цього ринку [6, с. 365].

Т.Б. Кушнір трактує поняття ф'ючерсного контракту наступним чином – це стандартний біржовий договір на поставку біржового активу в зазначений у договорі термін за ціною, визначеною сторонами під час укладання угоди. Стандартизація ф'ючерсного контракту включає уніфікацію таких основних показників: споживча вартість товару, його кількість і ринкові умови обігу, вид товару, його базисна кількість і розміри доплат за відхилення від неї, розміри партії товару, умови та

терміни поставки, форма оплати, санкції за порушення умов контракту, порядок арбітражу та інше [4, с. 131].

Таким чином, дослідивши праці видатних вчених, можна привести наступне визначення ф'ючерсного контракту: «ф'ючерс – це стандартизований біржовий договір з приводу купівлі-продажу права на володіння певного біржового активу, визначений в часі, за ціною, встановленою на момент виконання сторонами зобов'язань згідно з умовами договору».

Одним з найбільш ефективних інструментів фінансового ринку у розвинених країнах вважається опціон.

3. Опціонні угоди. Сам принцип опціонних угод відомий дуже давно, але застосування його в біржовій торгівлі майже завжди було обмеженим. Нині цей процес широко використовується в біржовій торгівлі.

О.М. Сохацька надає таке визначення опціону – це право купити або продати визначену цінність (товар, цінний папір, ф'ючерсний контракт) на особливих умовах, в обмін на сплату винагороди – премії (premium). Вчена наводить два основних види опціонів, а саме: як право, але не зобов'язання, купити (у випадку опціону на купівлю) або продати (у випадку опціону на продаж) обумовлений в опціоні об'єкт за встановленою ціною у визначений термін або протягом цього терміну в обмін на сплату премії [7, с. 388].

Як зазначає В.В. Кузьмін: опціонні угоди (угоди із премією) передбачають покупку права або продаж зобов'язання укласти біржовий контракт на обумовлену кількість товару по заздалегідь установленій ціні в межах взаємно погодженого періоду. Опціонна угода може бути здійснена як по реальному товару, так і за ф'ючерсним контрактом [3, с. 137]

Таким чином, можна навести наступне визначення опціону – це угода з премією та не урівноваженими правами, яка передбачає купівлю права та продаж зобов'язання на поставку або купівлю реального товару (опціон на реальний товар) або передбачає купівлю права укласти біржовий ф'ючерсний контракт на поставку або купівлю ф'ючерсного товару (опціон на ф'ючерсний контракт).

Підсумовуючи, необхідно відзначити значну позитивну роль, яку відіграли біржові контракти на шляху переходу біржового ринку до вищого ступеня свого розвитку. Та, на жаль, дана тенденція спостерігається лише на світовому біржовому ринку. Біржовий ринок України до цього часу залишається нерозвиненим.

Література:

1. Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку / М.І. Белявцев, Л.В. Шестопапов. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 416 с.
2. Берлач А.І. Біржове право України: навч. посіб. / А.І. Берлач – К.: Університет «Україна», 2007. – 348 с.
3. Кузьмін В.В. Біржові операції: навч. посіб. / В.В. Кузьмін, О.В. Андрейченко – Херсон: 2007. – 315 с.
4. Кушнір Т.Б. Економіка і організація біржової торгівлі: навч. посіб.: 2 вид., стереотипне / Т.Б. Кушнір. – Харків.: Консул, 2004. – 216 с.
5. Саблук П.Т. Ціна – запорука ефективності сільськогосподарського виробництва / П.Т. Саблук // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2(18). – С. 212-213.
6. Солодкий М.О. Біржовий ринок: навч. посіб. / М.О. Солодкий. – К.: Аграрна освіта, 2010. – 565 с.
7. Сохацька О.М. Біржова справа: підруч. – 2-ге вид. змін. й доп. / О.М. Сохацька – Тернопіль: Карт-бланш, К.: Кондор, 2008. – 632 с.
8. Щербина В.С. Господарське право: підруч. / В. С. Щербина. – 6-те вид., перероб. і допов. – К.: Юрінком Інтер, 2013. – 640 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Економічний розвиток України неможливий без активного включення у процес формування інноваційного суспільства домогосподарств. Домогосподарства є однією з найважливіших сфер економіки [2]. Тому актуальним та своєчасним є аналіз сучасного стану домогосподарств в Україні та окреслення особливостей їх функціонування в умовах сучасних викликів. Сучасні домогосподарства характеризуються стійким зменшенням кількості осіб у домогосподарствах, що найбільш чітко простежується на зменшенні дітей та зменшенні домогосподарств з трьома та більшою кількістю дітей. Дослідження офіційної статистичної інформації дасть змогу підтвердити або спростувати висунуті положення (рис. 1).

З рис. 1. наочно видно, що протягом 1999-2010 рр. відбувається зниження кількості осіб у домогосподарствах починаючи з 2,77 осіб у 1999 р. до 2,59 осіб у 2015 р. Найбільш різке скорочення кількості осіб у домогосподарствах спостерігалось у 2002-2003 рр. з 2,71 до 2,62 осіб у домогосподарстві.

Різке зменшення 2003-2015 рр. поділяє весь період, що досліджується на два періоди повільного зниження з 1999 р. до 2002 р. – зменшення протягом цього часу відбулося з 2,77 до 2,71 осіб у домогосподарстві. Ще один період у якому відбувається повільне зменшення кількості осіб у домогосподарстві – 2003-2015 рр. зниження з 2,62 до 2,59 осіб, слід зазначити, що другий етап повільного зниження має менші темпи – за досліджуваний період 7 років відбулося зменшення на 0,3 особи у пересічному домогосподарстві.



Рис. 1. Динаміка середнього розміру домогосподарства з 1999 по 2015 рр.
(складено автором на даними 1)

Далі необхідно проаналізувати розподіл домогосподарств за кількістю осіб у їх складі (рис. 2).

Динаміка рис. 2 наочно свідчить про те що протягом досліджуваного періоду відбувається повільне але стійке збільшення домогосподарств з однієї особи: з 20,1% у 1999 р. до 24,6% у 2006 р. та повільне зниження до 20,3 в 2015 р. Питома вага домогосподарств з двох осіб на початок і кінець досліджуваного періоду відчутно не змінюється: з 28,2% у 1999 р. до 28,3% у 2010 р., проте протягом 2002-2005 рр.

відбувається зростання досліджуваної групи домогосподарств до 30,2% та поступове зростання даної категорії домогосподарств у період з 2011 до 2015 рр. – до 32,5%.

Домогосподарства, що складаються з трьох осіб повільно збільшують свою питому вагу з 21,4% у 1999 р. до 25,9% у 2015 р. Єдина категорія домогосподарств, що зменшує свою долю у загальній кількості домогосподарств – домогосподарства, що утворені чотирма та більше особами. Вони найсуттєвіше зменшили свою питому вагу з 30,3% у 1999 р. до 21,3% у 2015 р. – зменшення становить 9% – найбільше з усіх категорій домогосподарств. На тлі досліджуваної категорії відбувається приріст інших категорій з меншою кількістю осіб.

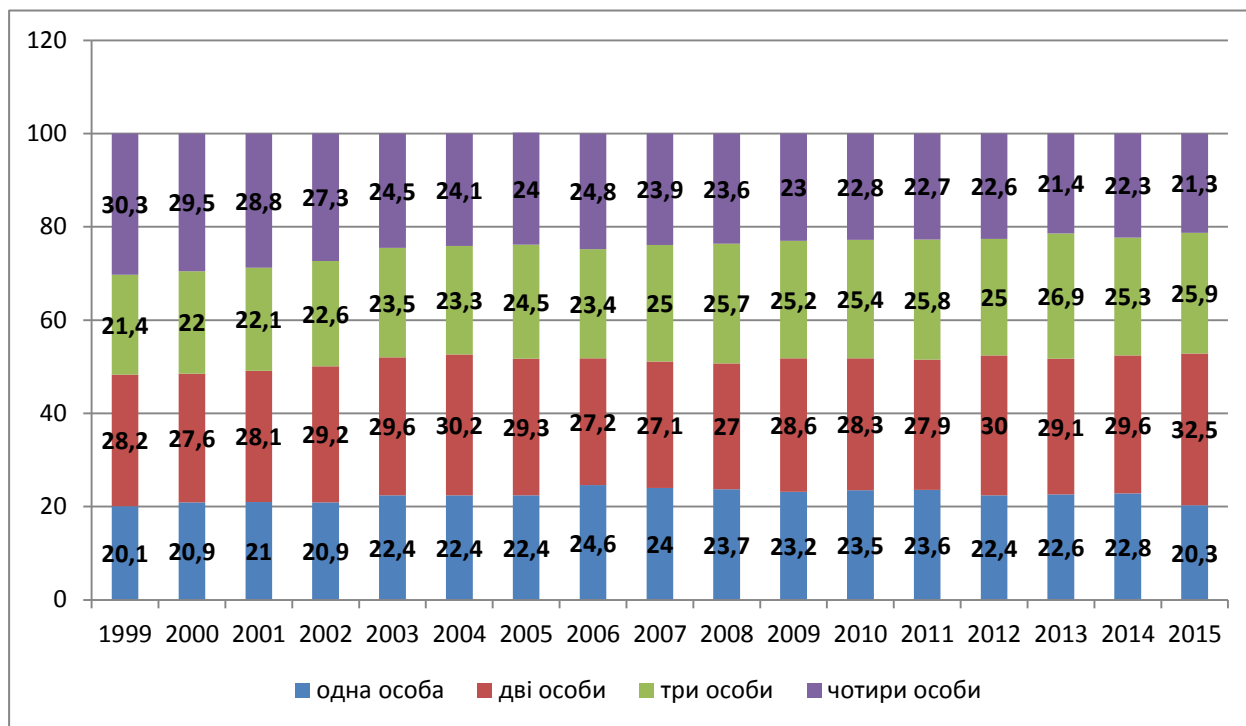


Рис. 2. Розподіл домогосподарств за кількістю осіб у їх складі з 1999 по 2015 рр. (відсотки) (складено автором на даними 1)

Для завершення комплексного дослідження стану домогосподарств необхідно проаналізувати розподіл домогосподарств із дітьми за кількістю дітей у їх складі та графічно подати у такий спосіб (рис. 3).

З рис. 3 можемо наочно спостерігати, що питома вага домогосподарств з однією дитиною зростає з 60% у 1999 р. до 77,5% у 2015 р., проте це зростання відбулося за рахунок зменшення домогосподарств з двома дітьми з 34,3% у 1999 р. до 21,2% у 2015 р. та трьома і більше дітьми з 5,7% у 1999 р. до 3,1% у 2015 р. Можемо зробити висновок, що сучасні домогосподарства України віддають перевагу одній дитині, або зовсім не заводять дітей.

Далі доцільно проаналізувати вікову структуру населення (рис. 4).

Тобто, за даними рис. 4 ми бачимо, що 40% населення входять в категорію діти, або пенсіонери.

Характерною особливістю вікової структури населення України є поглиблення процесу старіння населення, що визначається підвищенням частки осіб віком 60 років і вище в загальній чисельності населення. За 45 років вона зросла на 9 відсоткових пункти і складає зараз п'яту частину населення області, а частка дітей за цей період скоротилася на 9,4 відсоткових пункти.

Участь домогосподарств у суспільному виробництві, отримання доходів та здійснення витрат, визначають можливості залучення домогосподарств до економічної взаємодії та зумовлюють взаємозалежність між загальною економічною ситуацією в країні й сучасним станом функціонування домогосподарств.

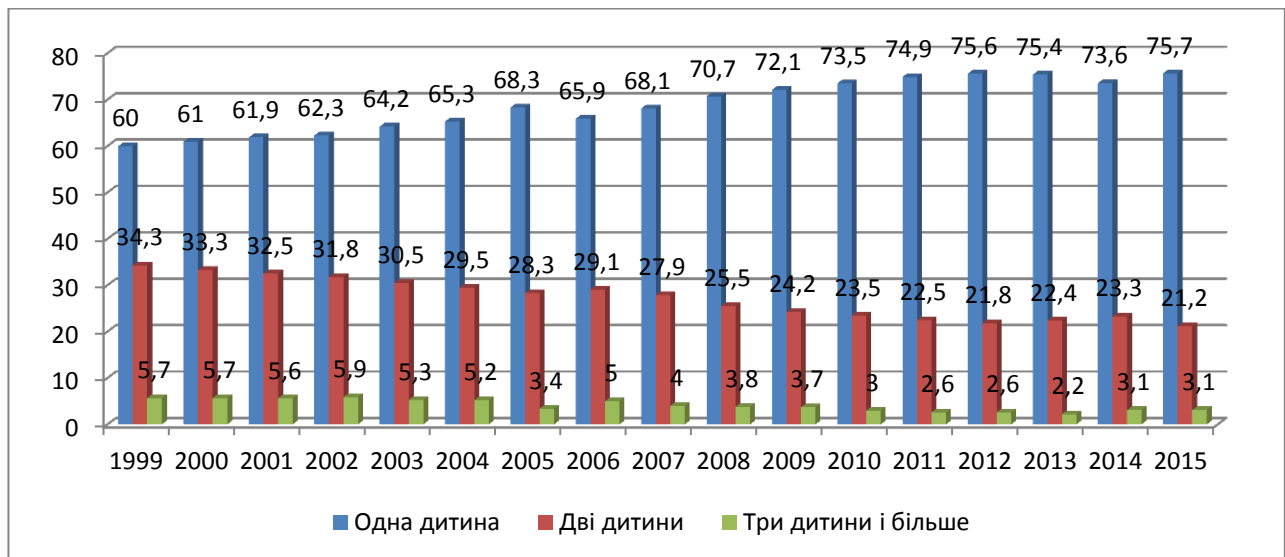


Рис. 3. Розподіл домогосподарств із дітьми за кількістю дітей у їх складі (у відсотках) (складено автором на даними 1)

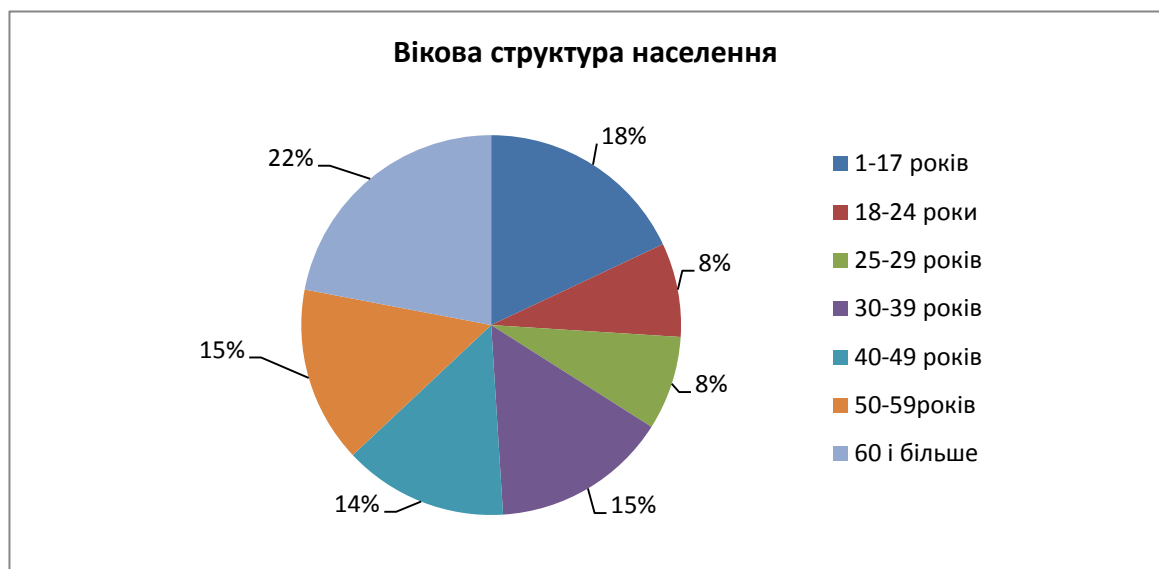


Рис. 4. Вікова структура населення України

Література:

1. Статистична інформація. Державна служба статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Давиденко Н.М. Фінансова криза як передумова трансформації світової економіки / Н. Давиденко // Глобальне управління: теорія і практика: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (23–26 вересня 2015 р., Афіни) – Афіни, 2015.– 176 с.

МІСЦЕВЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Важливе значення у фінансовому забезпеченні органів місцевого самоврядування має місцеве оподаткування. Проблема запровадження зарубіжного досвіду використання податків у системі місцевих фінансів на сьогодні є дуже важливою для України. Необхідність вирішення цієї проблеми зумовлена невдалим досвідом перенесення західних моделей ринкових реформ без урахування власної специфіки, наслідком чого стала тривала системна економічна криза. Головними джерелами доходів місцевих бюджетів звісно мають бути місцеві податки і збори. В зв'язку з цим аналіз використання податків для формування дохідної частини місцевих бюджетів у зарубіжних країнах є корисним для сучасної України [1].

Проблема нестачі фінансових ресурсів в органах місцевого самоврядування та нестабільність їхніх дохідних джерел останнім часом набула загальнодержавного значення. Ні для кого не секрет, що найбільш стабільними доходами є податкові надходження.

Закономірність функціонування місцевих фінансів полягає у тому, що основним засобом формування доходів місцевих органів влади є місцеві податки і збори. Вони є складовою частиною податкової системи держави і повинні відповідати інтересам органів місцевого самоврядування, оскільки оцінюються як самостійне джерело доходів місцевих бюджетів.

Увага до місцевих податків та зборів пов'язана з тим, що даний вид оподаткування повинен виступити важливим джерелом формування доходів місцевих бюджетів в частині власних доходів. Саме вони покликані зміцнювати місцеві бюджети, розширяти їх фінансову автономію.

З прийняттям Податкового кодексу України було скорочено перелік місцевих податків і зборів. Це відбулося за рахунок скасування податків та зборів із вкрай низькою або взагалі відсутньою фіскальною віддачею. До складу місцевих податків і зборів передано також єдиний податок, який відносився до складу загальнодержавних, але згідно з Бюджетним кодексом та законами України про Державний бюджет на відповідні роки зараховувався до суми доходів місцевих бюджетів. Податковий кодекс фактично відновив сплату готельного збору (скасованого з 1.01.2004 р.), об'єднавши його з курортним збором та впровадивши на їх основі туристичний збір.

Згідно з Податковим кодексом України до місцевих податків належать:

- податок на майно;
- єдиний податок.

До місцевих зборів належать:

- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

До основних проблем існуючої системи місцевого оподаткування в Україні варто віднести наступні фактори:

- невеликий перелік місцевих податків та зборів порівняно з іншими країнами, де їх кількість сягає 50-100;
- відсутність права органів місцевого самоврядування на встановлення власних податків і зборів на своїй території;

- відсутність зацікавленості представників місцевої влади у додатковому залученні коштів шляхом стягнення місцевих податків і зборів;
- відсутність взаємозв'язку між рівнем суспільних послуг, що надаються на певній території, з податковим навантаженням на населення;
- неефективність окремих податкових ставок, що не дозволяє забезпечити стабільних надходжень до місцевих бюджетів;
- незначну фінансову роль місцевих податків та зборів у зведеному бюджеті України.

За такої системи часто не враховуються регіональні особливості та втрачаються певні фінансові можливості. Наприклад, на місцях завжди є свої особливі об'єкти оподаткування, які можуть відчутно поповнити доходи місцевих бюджетів, що дозволить спрямувати додаткові кошти на вирішення економічних і соціальних проблем регіонів.

Неналежна підзвітність влади, а також відсутність надійного контролю за процесом справляння окремих місцевих податків і зборів також є суттєвими проблемами, що потребують негайного вирішення. Місцеві органи влади мають обмежений вплив на встановлення ставок податків, на які спираються їх бюджети. Це дає підстави місцевим органам влади звинувачувати центральний уряд у низькій якості послуг, що надаються місцевим бюджетам, навіть у випадках, коли реальною причиною є саме некомпетентність місцевих адміністраторів. Проблемним також вбачається право місцевих органів влади щодо надання пільг зі сплати податків, які надходять до місцевих бюджетів. Звичайно, позитивним є те, що, створюючи особливі або пільгові режими оподаткування, місцева влада залучає додаткові інвестиції, сприяє новому будівництву, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, формуванню спеціальних економічних зон. Разом з тим, виникає нова проблема, а саме: загроза незаконного надання пільг [3].

Важливого значення в сучасних умовах набуває осмислення процесу реформування системи місцевого оподаткування України з позицій усвідомлення світового досвіду оподаткування в розвинутих країнах.

Зазначимо, що у більшості розвинених країн світу місцеві податки та збори становлять 5-30% усіх податкових надходжень до зведених бюджетів. В Японії місцеві податки та збори становлять 35% доходів органів місцевого самоврядування, у Великобританії – 37%, в Німеччині – 46%, у Франції – 67%, у США – 66%. Також високий рівень власних податкових надходжень у загальному обсязі поточних доходів місцевих бюджетів мають Швеція (61%), Данія (51%), Швейцарія (46%).

Дійсно, місцеві органи влади в багатьох країнах (США, Франція, Італія) наділені правом самостійно встановлювати місцеві податки та збори. Така самостійність може проявлятися у різних, найприйнятніших для конкретних умов кожної країни формах, відповідних державному устрою. Органи місцевої влади можуть мати необмежені права у місцевому оподаткуванні, виборі форм обкладання та його розмірів [2].

У різних країнах неоднакова кількість місцевих податків і зборів. Так, у Великій Британії існує один такий податок, який стягується з нерухомого майна – землі, будівель, крамниць, установ, заводів і фабрик, причому сільськогосподарські угіддя та будівлі на них, церкви оподаткування не підлягають. В Японії існують три основні місцеві податки. Це, зокрема, підприємницький податок, який нараховується на прибуток, корпоративний муніципальний податок та зрівняльний податок, що є фіксованою сумою податку, розмір якої залежить від розміру капіталу юридичної особи та чисельності працюючих. Найбільшу кількість місцевих податків запроваджено у Бельгії – 100, в Італії – 70, у Франції – понад 50. У США запроваджено такі місцеві податки, як податок з продажу, місцевий прибутковий податок, податки на прибуток корпорацій, на спадок, майновий податок.

На відміну від більшості розвинених країн світу, в Україні перелік місцевих податків і зборів є досить обмеженим. В окремих країнах Європейського союзу їх

кількість перевищує сотню. В Україні ж становлення системи місцевого оподаткування відбувається надто повільними темпами [3].

Враховуючи досвід розвинених країн, в Україні доцільно було б розширити перелік місцевих податків і зборів за рахунок запровадження зборів цільового спрямування. Місцеві органи влади повинні самостійно визначати ставки названих цільових зборів відповідно до максимальної ставки, встановленої вищим законодавчим органом держави та особливостей структури виробництва, соціального, екологічного стану території.

Література:

1. Бондарук Т. Г. Місцеве оподаткування в контексті світового досвіду // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:FQ9Gm2xPVsoJ:finconf.nusta.com.ua/docs/31f049144335b370013431d22e3c9b19/stattya/Bondaruk_TG.doc+&cd=10&hl=ru&ct=clnk&gl=ua
2. Головенчак В.І. Реформування місцевого оподаткування в Україні: сучасні тенденції та зарубіжний досвід // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ndi-fp.asta.edu.ua/thesis/163/>
3. Сошка Н.В. Суперечності та перспективи розвитку системи місцевого оподаткування в Україні // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=eng&z=783>

Мельничук О. В., к.е.н., доцент,

Самборська М. М., магістр,

*Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський, Україна*

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ – ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Через податки як основне джерело доходів бюджету держава формує податкову політику, ефективність якої визначає рівень стимулювання підприємницької діяльності, зростання динаміки валового внутрішнього продукту, забезпечення гарантій розвитку бізнесу. Сучасна податкова політика України робить акцент на фіскальній функції податків, обмежуючи дію регулюючої. Таку думку сформульовано вітчизняними науковцями, які зазначають, що «надмірна кількість податків, необґрунтоване надання податкових пільг, а також безсистемні та часті зміни податкового законодавства» є результатом відсутності належного оцінювання результативності проведених реформ [1]. Фіскальний вплив податкової політики на діяльність суб'єктів оподаткування можна визначити за допомогою показника податкового навантаження.

У науковій літературі зміст поняття «податкового навантаження» формують на макро- та мікро- рівнях та нами будуть проведені дослідження впливу оподаткування на діяльність малого бізнесу та визначення даного показника для фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності. В таблиці 1 представлено підходи до визначення змісту податкового навантаження, які згруповані на підставі аналізу визначень, що знайшли своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців.

Досліджуючи змістовне наповнення дефініції «податкове навантаження» у працях більшості авторів переважає формулювання даної категорії як «втручання держави через податки в діяльність суб'єктів господарювання».

Для оцінки рівня впливу вітчизняної системи оподаткування на діяльність суб'єктів господарювання, а саме фізичних осіб не затверджено відповідної методики, проте органами фіскальної служби при складанні плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання запропоновано

визначати показник податкової віддачі, який розраховується як відношення середньомісячної суми податку з доходів фізичних осіб, що підлягає сплаті, до середньомісячного оподаткованого доходу. Критичне значення даного показника не менше 0,48% [7]. Безумовно, що даний показник не визначає рівень податкового навантаження, адже його розрахунок є обмеженим і враховує лише податок з доходів фізичних осіб.

Таблиця 1

Зміст «податкового навантаження» у працях науковців

Автор	Економічний зміст поняття
Буряк П.Ю., Клинич Х.В. [2, с. 210]	Податкове навантаження – фіскальний показник, що характеризує вплив податків на соціально-економічний розвиток держави чи окремих суб'єктів господарювання у результаті взаємодії податкової системи та людини
Годованець О., Маршалок Т. [3, с. 85]	Податкове навантаження – це показник ефективності рівня втручання держави через «податки» в діяльність платників, що за своєю суттю є кількісним вимірником сукупних суспільних благ, наданих державою
Майбуров І.А., Соколовська А.М. [3, с. 334]	Податкове навантаження (тягар) – це сукупність ефектів впливу податків на економіку в цілому та (або) на окремих платників, які пов'язані з економічними обмеженнями, що виникають в результаті сплати податків і відволікання грошових коштів від інших можливих напрямків їх використання
Савченко В.Ф., Лось А.Ф. [4, с. 26]	Податкове навантаження є одним із фінансових показників, який визначає частку валового доходу суб'єкта господарювання (прибутку) на макрорівні, що перерозподіляється та акумулюється в бюджеті країни у вигляді податків і зборів
Стеблюк Н.Ф., Філін А.О. [5, с. 81]	Податкове навантаження на підприємства – це показник, який характеризує зв'язок між фінансовим станом підприємства та економічним розвитком країни, що спричинений розмірами та кількістю податкових платежів.

Внесеними змінами на 2017 рік в нормативні документи, що визначають розмір мінімальної заробітної плати встановлено і мінімальний розмір щомісячної сплати єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ) в сумі не менше 704 грн., для фізичних осіб підприємців, які перебувають на спрощеній (друга та третя група) чи загальній системах оподаткування. Оскільки діючим залишається суперечливе положення щодо необхідності сплати податкових зобов'язань при відсутності доходів у платника, то такі нововведення призвели до ліквідації протягом грудня 2016 – січня 2017 років 128 402 підприємця [8]. Зрозуміло, що для прийняття таких законодавчих положень необхідно було б попередньо здійснити ґрунтовний аналіз податкового навантаження на фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності (далі – СПД), враховуючи обрану ними систему оподаткування, та включати до розрахунку даного показника запропонований мінімальний розмір ЄСВ. Так у зарубіжній практиці для оцінки рівня податкового навантаження використовується показник, який розраховується відношенням суми всіх перерахованих податків, включаючи суми обов'язкових платежів у соціальні фонди до ВВП у ринкових цінах.

На нашу думку, актуальним є формування окремої методики визначення рівня податкового навантаження на фізичну особу – СПД в залежності від обраної нею системи оподаткування, а саме: для платників першої та другої групи єдиного податку; для платників 3 групи єдиного податку та для платників, що обрали загальну систему оподаткування. Для платників першої та другої групи єдиного податку рівень податкового навантаження пропонуємо розраховувати як відношення суми нарахованого/сплаченого єдиного податку у фіксованій сумі, інших податків і зборів,

якщо це передбачено законодавством, та мінімального розміру ЄСВ до максимального розміру доходу, який визначений в пп. 291.4 ст. 291 Податкового кодексу для такої групи платників [9]. Отже, для фізичної особи – СПД, що обрала 1 групу єдиного податку рівень податкового навантаження виходячи із максимальних значень показників буде складати: 2,68%. Для платника 2 групи єдиного податку рівень податкового навантаження у 2017 році буде складати 1,07%, тоді як у 2016 році значення цього показника було на рівні 0,47%. В обох випадках до розрахунку нами не враховано податкове навантаження на працю. Для третьої групи платників єдиного податку зростання рівня податкового навантаження не буде таким суттєвим, проте при використанні ними праці найманих працівників, податковий тягар буде зростати як для платників 2 так і третьої груп.

В умовах кризової ситуації в Україні та загострення проблеми фінансування Пенсійного фонду, формування податкової політики держави і моделювання податкового навантаження на платників має враховувати інтереси не лише великого бізнесу, але й особливості різних груп малих платників податків. Зростання податкового навантаження в 2017 році на малий бізнес призведе до зниження його активності та тінізації. В свою чергу бізнес повинен мати право передбачати та планувати свою діяльність як мінімум на один рік вперед. Необхідність податкового планування обґрунтована і у прогнозуванні видатків на сплату платежів до бюджету та забезпеченні стабільних грошових надходжень на поточних рахунках за термінами сплати податкових зобов'язань, а тому про прийняття упереджених нормативно-правових актів, що прямо чи опосередковано стосуються оподаткування, платник повинен бути повідомлений за 6 місяців до початку нового бюджетного року, як це передбачено підпунктом 4.1.9 статті 4 Податкового кодексу України [9].

Література:

1. Богатирьова Є.М. Податкове навантаження як індикатор результативності податкових реформ в Україні [Електронний ресурс] / Є.М. Богатирьова – Режим доступу: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23388732>
2. Буряк П.Ю. Історичний аспект та сутність податкового навантаження як економічної категорії [Текст] / П.Ю. Буряк, Х.В. Кулинич // Наука й економіка. – 2014. – № 3(35). – С. 207-213.
3. Годованець О. Податкове навантаження: важливий чинник соціально-економічної стратегії держави [Текст] / О. Годованець, Т. Маршалок // Економічний аналіз. – Випуск 3(19). – 2008. – С. 85-89.
4. Майбуrow І.А. Теория налогообложения [Текст] / И.А. Майбуrow, А.М. Соколовская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 291 с.
5. Савченко В.Ф. Оцінка рівня податкового навантаження в Україні [Текст] / В.Ф. Савченко, А.Ф. Лось // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 9-10. – С. 25-28.
6. Стеблюк Н.Ф. Вплив податкового навантаження на діяльність підприємств [Текст] / Н.Ф. Стеблюк А.О. Філін // Молодий вчений. 2015. – № 8(23). – С. 80-86.
7. Наказ від 1 квітня 2011 року № 190 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/1945-190.html>
8. В Україні припинили діяльність 128 тисяч підприємств // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.umoloda.kiev.ua/number/0/2006/107567/>
9. Податковий кодекс України № 2755-VI dsl 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]/Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

FINANCIAL POLICY IN UKRAINE – TRENDS AND PROSPECTS

The current period of economic development in Ukraine requires the active participation of the state in shaping as the financial environment as well as in direct funding that needs further improvement of financial policy. The study financial policy is important to consider all areas of its implementation of budget, fiscal and monetary component. In step pre-selection indicators of the financial policy in Ukraine was conducted processing of data published in the literature by using a priori ranking algorithm (Fig. 1).

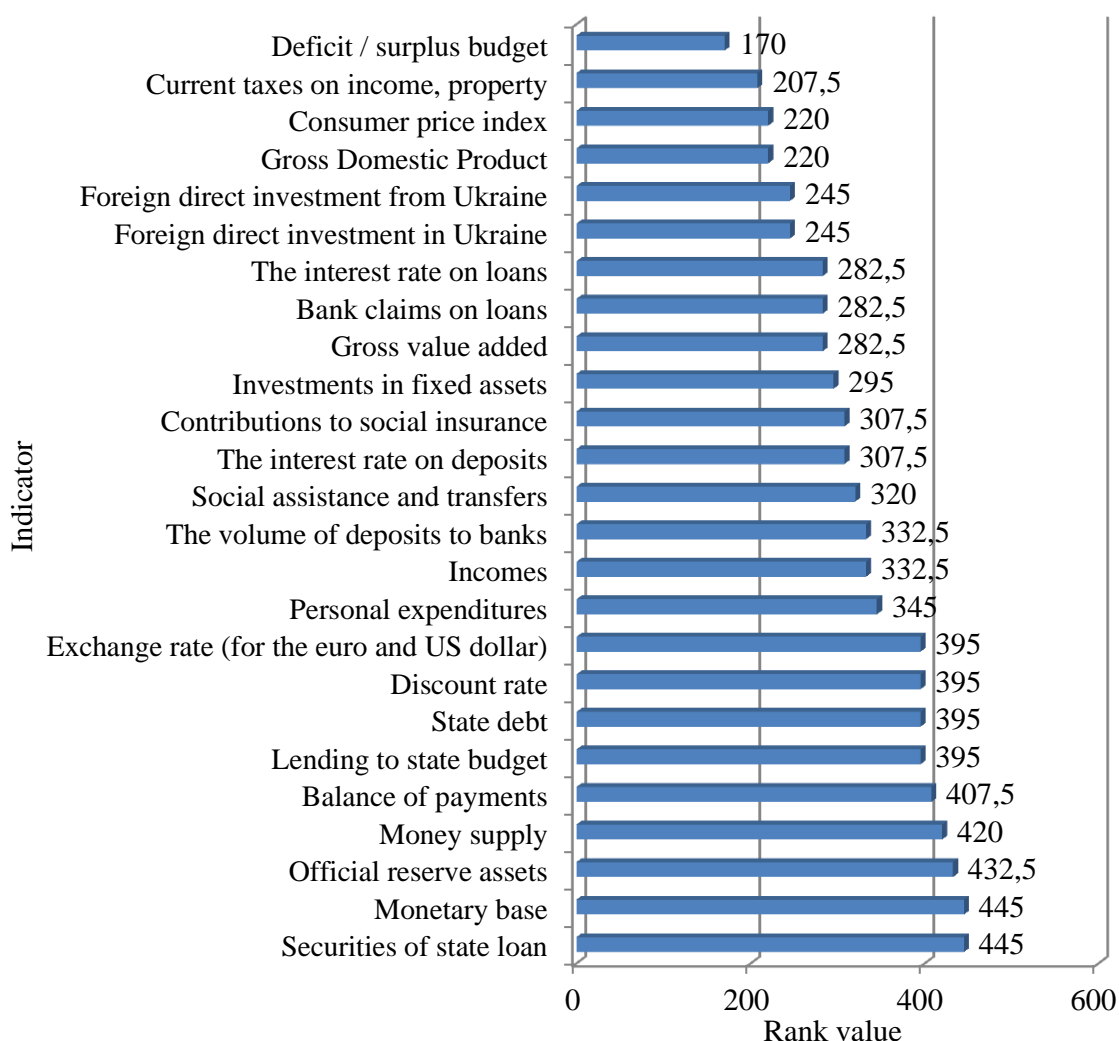


Fig. 1. Ranks value of indicators characterizing the level of implementation for financial policies in Ukraine obtained using a priori ranking algorithm

The analysis showed the total data set (25 indicators), which were selected by a priori ranking, for further research should be used 16 indicators. Partially degree of consistency opinions of authors on estimated financial performance of the regions confirmed concordance coefficient value ($\omega = 0,27$). This value appears statistically significant when testing the criterion Pearson ($\chi^2_p = 178,3 > \chi^2_T = 44,3$).

Thus, there were selected following indicators: gross domestic product; gross value added; deficit/surplus budget; current taxes on income and property; social assistance and

transfers; income and expenditure; Consumer Price Index; bank claims on loans; the volume of deposits to banks; the interest rate on loans.

Checking the statistical significance of pre-selected system for partial indicators of the implementation of financial policy on signs allowed Checking the statistical significance of pre-selected system of partial indicators of the implementation of fiscal policy on signs allowed excluded multicollinearity from further study correlated the signs, and adjust the selected indicator system (Tabl. 1).

The analysis by integral indicators calculating made it possible to determine the place of the rank of Ukrainian regions in terms of financial policy in dynamics for 13 years. Analysis of the integral indicators values of financial policy in Ukraine showed that almost all regions during the study period tended to decline, due to a very low level of investment activity. The low level of investment in the economy indicates a lack of confidence of foreign investors, as well as interference in the functioning of certain public bodies. Dynamics of changes in the integral indicators values of implementation of financial policy Ukraine is represented in Fig. 2.

Table 1

Formed system of indicators characterizing the level of implementation of financial policies in Ukraine

Indicator`s category	Indicator`s description	Unit	Symbol
Indicators that reflect the level of implementation of the financial policy of Ukraine	The degree of budget balance in the region the ratio of revenues and expenditures	%	FP ₁
	The level of increase in consumer prices	%	FP ₂
	The availability of borrowed funds, defined as a level payment loan	%	FP ₃
	The need for additional financial resources, measured in terms of return of the deposit	%	FP ₄
	Activity in the region investing outside the country	%	FP ₅
	The degree of involvement of foreign capital in the regions	%	FP ₆

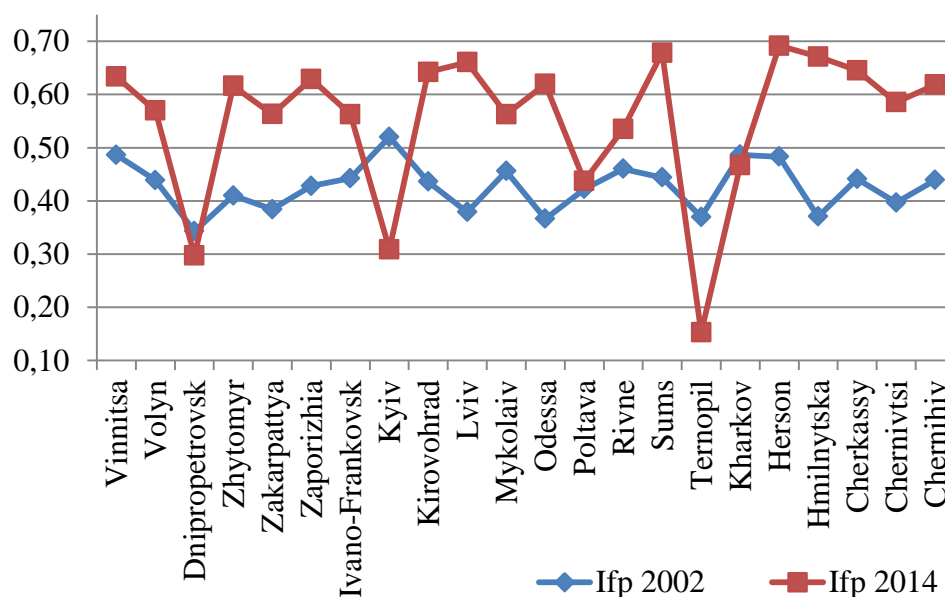


Fig. 2. Dynamics of values integral indicator for implementation of the financial policy in Ukraine on 2002-2014

Low activity of investment and unfavourable investment climate due to causes such as underdeveloped investment market and investment infrastructure; imperfect legislation to protect property rights, hence unfavourable investment conditions and lack of legal principles and effective mechanisms for public-private partnership investment.

Should be mentioned Donetsk, Lviv and Odessa regions. This situation is due to the fact that these regions are more attractive to investors because the Donetsk region is a powerful exporter of metal products and machinery, Lviv region is developed recreation and cultural centre of Europe, and the Odessa region has an advantageous geographical location (border and coastal), which especially important for the development of cooperation with the countries of Europe, Asia and Africa.

In contrast, Kirovohrad, Mykolaiv and Poltava regions worsened their values and integrated indicators were «outsiders» in comparison with other regions. You can also note that western regions such as Vinnytsia, Volyn, Lviv, Khmelnytsky and Chernivtsi, receive more funding, although strong scientific innovation and educational centers generally concentrated in the eastern and central regions. Anomalously low values integrated indicators of financial policy of Ukraine in all regions we can be observed in 2006, 2008 and 2011, due to the crisis in the financial sector of Ukraine.

The analysis shows the relationship between financial policy and financial potential of PPP as a whole and for the individual components. Besides the poor state estimated indicators demonstrates the need for the development and implementation of improvement areas and complex to manage financial flows at the national level.

References:

1. Боронос В. Г. Фінансовий потенціал території у державній фінансовій політиці: методологія і практика управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра економ. наук: 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / В. Г. Боронос. – Суми, 2012. – 39 с.
2. Ватульов А. В. Фінансова політика в системі економічного розвитку / А. В. Ватульов // Економічний часопис–XXI. – 2013. – № 5–6(1). – С. 37–41.
3. Вінник Т. А. Фінансова політика та її вплив на фінансовий потенціал України / Т. А. Вінник // Наука й економіка. – 2012. – № 4(28). – Т. 1. – С. 14–17.
4. Гриценко Л. Л. Взаємодія держави і бізнесу в контексті реалізації державної інвестиційної політики: монографія / Л. Л. Гриценко. – Суми: Університетська книга, 2012. – 327 с.
5. Запатріна І. В. Формування фінансової політики держави: євроінтеграційний вимір / І. В. Запатріна // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 2. – С. 59–73.
6. Онишко С. В. Пріоритети фінансової політики у контексті розвитку економіки / С. В. Онишко, Т. В. Паєнтко // Науковий вісник НУДПСУ. – 2006. – № 3(34). – С. 54–59.
7. Танклевська Н. С. Фінансова політика розвитку сільського господарства України: теорія, методологія, практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н. С. Танклевська. – К., 2010. – 36 с.
8. Юхименко П. І. Сучасні тенденції та стратегія фінансової політики / П. І. Юхименко // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 101–111.

НЕДОЛІКИ ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ

Тема управління, аналізу грошових потоків підприємств достатньо широко представлена у науковій фінансово-економічній літературі. Якість аналізу, його етапи, переваги та недоліки, алгоритм проведення досліджували такі науковці, [1, с. 136], Калетнік Г.М., Ціхановська В.М. [2, с. 190], Тян Р.Б. [3, с. 110-120], Атамас П. [4, с. 13-19], Базилінська О.Я. [5, с. 9], Цал-Цалко Ю.С [6, с. 40], Грабовецький Б.Є. [7, с. 204], Етрилл П. [8, с. 83], Боронос В.М. [9, с. 209] тощо.

При ефективному впровадженні у життя накопиченого досвіду аналізу грошових потоків з урахуванням сучасних особливостей господарювання можливо забезпечити якісний менеджмент грошових потоків, а в цілому – успішне функціонування підприємства та досягнення основних цілей його діяльності.

В літературі сформувався такі основні етапи проведення аналізу грошових потоків підприємств, як вертикальний, горизонтальний, трендовий та коефіцієнтний.

Серед основних переваг проведення аналізу можна виділити:

- зручність порівняння отриманих результатів,
- можливість узагальнення,
- побудова динамічних прогнозів та ретроспективних звітів,
- наочність,
- доступність вихідної інформації тощо.

Поряд із зазначеними перевагами проведення аналізу виділено наступні недоліки, що позначені на рис. 1.

У практичній площині при проведенні аналізу грошових потоків прикладами недоліків є:

– при проведенні горизонтального, вертикального та коефіцієнтного аналізу можна говорити про відсутність ряду вихідних даних у малих та середніх підприємств у фінансовій звітності, відсутність обов'язку складання певних фінансових звітів, що у сукупності впливає на ефективність проведення аналізу та інтерпретацію отриманих результатів, можливість поглибленого встановлення причинно-наслідкових зв'язків. Одним із можливих шляхів подолання такої ситуації є використання оборотно-сальдових бухгалтерських відомостей як первинних документів. Навпаки, структура балансу великих підприємств є розгалуженою, що дає змогу проведення ефективного аналізу та встановлення адекватних причинно-наслідкових зв'язків;

– при проведенні коефіцієнтного аналізу питання додатних / від'ємних вихідних даних є вирішальним. Можна говорити про незначну інформативну значущість таких розрахованих коефіцієнтів, які будуть сигналами певних процесів;

– перевірка наявності економічного змісту у розрахунках коефіцієнтів: деякі суперечності полягають у тому, що з математичної точки зору деякі розраховані коефіцієнти демонструють позитивні тенденції, а якщо роздивитись їх економічну сутність і первинні дані, то ці коефіцієнти не мають такого економічного сенсу. В таких випадках доцільніше при аналізі спиратись не на коефіцієнтну складову, а на горизонтальний, вертикальний, трендовий аналіз із урахуванням змінності виду економічної діяльності підприємства.

Сучасні умови господарювання є унікальними, неповторними, ним притаманна часова та просторова невизначеність, постійна зміна законодавчих вимог здійснення діяльності, правил складання податкової та бухгалтерської звітності, а самі грошові потоки є волатильними, що обумовлює специфіку їх аналізу.

Зрозуміло, що при врахуванні зазначених вище переваг та недоліків аналізу грошових потоків, отримані результати будуть ефективнішими, адекватнішими та якісними.



Рис. 1. Недоліки аналізу грошових потоків

Література:

1. Бланк И. А. Концептуальные основы финансового менеджмента. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 448 с.
2. Калетнік Г. М., Ціхановська В. М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. – К.: «Хай-Тек Прес», 2010. – 320 с.
3. Тянь Р. Б., Лисенко О. В. Структурний аналіз грошових потоків із метою підвищення надійності їх прогнозування / Р. Б. Тянь, О. В. Лисенко // Фінанси України. – 2012. – 5. – С. 110-120.
4. Атамас П., Атамас А. Методические подходы к анализу денежных потоков по материалам отчета о движении денежных средств / П. Атамас, А. Атамас // Бухгалтерський учет и аудит: научно-практический журнал. – 2013. – 5. – С. 13-19.
5. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Я. Базилінська – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
6. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз. Підручник / Цал-Цалко Ю. С. – Київ: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
7. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
8. Этрилл П. Финансовый менеджмент для неспециалистов. 3-е изд. / Пер. с англ. под ред. Е. Н. Бондаревской. – СПб.: Питер, 2006. – 608 с.

9. Боронос В. М. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / за заг. ред. В. М. Бороноса. – Суми: Вид-во СумДУ, 2012. – 539 с.

Prykaziuk N. V., Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Kyiv, Ukraine

Kalkovets S., master's degree,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine

THE FEATURES OF CAPITAL FORMATION OF AN INSURANCE CARRIER

An insurance company, on the one hand, provides insurance services and, on the other hand, it accumulates significant financial resources and serves as an investor or seller of temporarily free funds. The capital ensures the solvency of an insurance company, creates conditions for its further development in quantitative and qualitative terms.

Researches differently approach the definition of the «insurance capital». For example, Vasilenko A.V., who approaches the issue on insurance capital in the light of investment operations of insurance carriers, says that it is formed at the beginning of the economic activities of an insurance carrier being expressed in monetary value; later, the part of it is transformed into assets that form an investment portfolio of an insurance carrier [1]. According to Hamankova O., the capital of an insurance carrier in the monetary value constitutes the financial resources that are at its disposal. Thus, the academic researcher suggests equating the concepts of the «financial resources» and the «capital» because the financial resources are the capital represented in monetary value [2]. Chyzh L. summarizes the interpretations of researchers by giving the following definition: «...the capital of an insurance company is the financial resources that are a set of its own or borrowed money or assets in tangible or intangible form, and that are used to provide activities and make profit by an insurance company» [8].

Researchers and practitioners from the USA and Europe have a different vision of the insurance capital. They mostly focus on the approach of sufficiency and adequacy of the capital and the risk born by an insurance carrier in the form of insurance liabilities. In particular, Henri de Castries defines the «insurance capital» as one of the key elements of insurance activities that serves to secure committed obligations and to protect insurance carriers from the risks [10]. Scott E. Harrington argues that the approach to the capital of an insurance carrier should be adequate related to the risks of its activities. In addition, by comparing the capitals of an insurance carrier and of a bank he talks about their both similarities and dissimilarities [11].

By summarizing the different views of researchers we can conclude that the «insurance capital» is a combination of the owned and borrowed financial resources of an insurance carrier that meet the risk nature of operations undertaken in the insurance market.

The main purpose of capital formation of an insurance carrier is meeting the need of achieving the maximal financial prosperity of insurance company's owners by maximization of its market value. The final result of the company activities significantly depends on the capital structure. The capital ensures functioning of an insurance carrier and is divided into the owned and borrowed capitals by sources of formation, according to the first approach. The second approach foresees three constituent elements that are the owned, attracted and borrowed capitals.

A significant range of researches believe that the capital of an insurance company is formed with their own, attracted and borrowed funds [2, 3, 5].

It should be mentioned that it is in the closest conformity with the international and national financial reporting standards. Thus, according to the National Provisions

(Standards) of Accounting 1 «General Requirements for Financial Reporting» the liability side includes the ownership capital that is the part of the assets of a company which remains after deducting its liabilities; and obligations that are the debts of a company that arose due to the past events and the settlement of which in the future, as expected, will lead to reduction of enterprise resources that embody economic benefits [6].

Particular attention related to the activities of insurance companies is paid to the equity, since it determines the solvency of the company and is the measure of the financial condition. The equity has the same elements as other economic entities, but the minimum requirement for the statutory capital are clearly provided for by the national (the Law of Ukraine «On Insurance») and the international (The Solvency II Directive of the European Union) legislative frameworks [7,9]. The statutory capital is formed in monetary value, where not more than 25 per cent are allowed to be formed at the expense of government securities. It is forbidden to use bills, costs of insurance reserves, as well as credit and loan funds, and to form the statutory capital with intangible assets. According to the current legislation an insurance company shall create its guaranty fund which includes additional capital, reserved funds and retained earnings [7].

The national legislation provides for calculation of the equivalent amount for the amount in Euros to be made at the time of the statutory capital formation and provides for the permit not to review this amount later, in spite of the currency exchange rates changes related to hryvnia and euro, which have been of particular relevance in the recent years. As for the European Directive, the conformity of the capital with the prescribed minimum capital level must be maintained on a daily basis. The requirements to the minimum capital are summarized in Table 1.

Table 1

The legislative requirements related to the minimum capital of insurance companies

The Law of Ukraine «On Insurance»	The Solvency II Directive of European Parliament and Council
The minimum statute capital	The minimum required capital (must provide a minimum level below which the amount of financial resources should not fall. It should match the size of the basic own funds, according to the size of which insurance and reinsurance organizations were allowed to continue their activities, and below which policy holders and beneficiaries suffer unacceptable level of risk)
Insurance company risk insurance (1 mln. Euros)	Insurance company risk insurance, including captive insurance companies (2.2 mill. EUR). In case of coverage all or some risks of attributed to the classes: autocivil responsibility, insurance reimbursement of losses for to the air crashes; responsibility for ships, general responsibility, credit, bail, the size of capital must present not less than (3,2 million EUR)
Insurance life insurance companies (10 million euro)	Insurance life insurance companies (3.2 mln. EUR) Insurance life insurance companies (3.2 mln. EUR)
Reinsurance companies, are equal to insurance companies	For reinsurance companies – (3.2 mln. EUR) For controlled reinsurance companies (1 mln. EUR)

Source: tabled by the author based on the data from [7, 9]

Therefore, we can conclude that the capital of an insurance is virtually identical to the capital of enterprises of other organizational and legal forms by definition and functions.

However, by the structure it has a number of features due to the stock nature of business activities and corporate relations.

References:

1. Vasilenko A. In vestment Strategy insurance companies: teach. guidances / A. Vasilenko. – K: KNTEU, 2013. – 186 p.
2. Hamankova A. Capitalisation insurance market of Ukraineas a manifestation of globalization / O. Hamankova [web resource] // Economic Annals-XXI. – [website]. – URL: <http://soskin.info/ea/2006/5-6/20060509> (in Ukrainan)
3. Nahaychuk N.G. Valuation of capital an insurer // Economyand rehion. – 2012. – № 1. – S. 199-202.
4. Insurance: Book / Ed. VD Bazilevich. – K.: Knowledge Press, 2008 – 1019.
5. Tkachenko N.V. Ensuring the financial stability of insurance companies: Theory, Methodology and Practice: Monograph / NV Tkachenko. – Cherkasy «Cherkasy CSTEI», 2009. – 570 p.
6. Onapproval of the National Policy (Standard) Accounting 1 «General requirements for financial reporting.» Order of the Ministry of Finance of Ukraine of 02.07.2013. Number 73 [webresource] / Verkhovna Rada of Ukraine // [website]. – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/paran17#n17> (in Ukrainian)
7. Insurance: Law of Ukrain eof 07.03.1996 number 85/96-BP [website]. – URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96> (in Ukrainian)
8. Chyzh L.M. The essence, structure and functions of insurance capital / LM Siskin // [webresource] Economics. Management. Innovation. – [website]. – URL: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2012_1/zmist.htm (in Ukrainian)
9. Directive 2009/138 / EC of the european parliament and of the council of 25 November 2009 onthe taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) (recast) (Textwith EEA relevance) [webresource] // Official journal of the European Union. – 17.12.2009. [website]. – URL: <http://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PD> (in Ukrainian)
10. FHenri de Castries Capital Adequacy in Insurance // The international study for insurance economy, 2005, 30 (in Ukrainian).
11. Scott E.Harrington Capital Adequacy in Insurance and Reinsurance // Capital Adequacy Beyond Basel: Banking, Securities, and Insurance, Oxford University Press, 2005.

Святаш С. В., аспірант,
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ІНФОРМАЦІЙНІ ПОТОКИ ПОДАТКОВОГО РАХІВНИЦТВА: СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА СТВОРЕННЯ АНАЛІТИЧНИХ БАЗ

Система оподаткування, поряд із постійними змінами у сфері фінансового регулювання, також зазнала чималих змін та стала однією з найважливіших у фінансових відносинах між державою і суб'єктами господарювання. Вона різнопланова і впливає практично на всі аспекти діяльності підприємств. Довготривалі наміри інтеграції України до світової спільноти, динамічна зміна податкового законодавства в нашій державі зробили на сьогодні особливо актуальним питанням про входження нашої країни до європейського та світового економічного простору [1, с. 55]. Не дивлячись на тенденції глобалізації, в Україні кожне підприємство може визначити звітні сегменти, пріоритетність, деталізацію та власну облікову політику, в т. ч. у сфері оподаткування, згідно з законодавством України.

Платник податків самостійно обирає облікову політику на підприємстві. Власне, податковий облік має 3-рівневу структуру:

1-й – рівень первинних облікових документів – у випадку, коли форми первинних документів податкового обліку не передбачені, замість них на практиці використовуються первинні облікові документи бухгалтерського обліку;

2-й – рівень податкових реєстрів – зведені форми систематизації даних податкового обліку за звітний (податковий) період, згруповані відповідно до вимог податкового законодавства (розробляються платниками податків самостійно, за винятком встановлених законодавчо);

3-й – рівень податкової звітності з конкретного податку [2].

Податковий облік створює та відповідно користується податковими інформаційними потоками, які поділяються залежно від приналежності до платника податку чи контролюючого органу, напрямку переміщення та виконуваних функцій інформації та ін. Саме тому важливі правильне використання та побудова систем інформаційних масивів, систематизація та створення аналітичних баз.

Облікова система покликана забезпечити ефективне управління. Облік готує фінансову інформацію для процесу прийняття управлінських рішень, тому він є частиною інформаційної системи управління підприємством [3, с. 49]. Оскільки лівова доля обліку припадає на податкове рахівництво (за даними Doing Business в 2016 році 350 год. витрачалося на податкове рахівництво в середньостатистичному українському підприємстві, порівняно із 232,7 год. в 2015 році [4]), то дуже важливими як для суб'єктів економічних відносин так і для контролюючих (податкових) органів є вхідні та вихідні податкові інформаційні потоки.

Власне, інформація податкового органу включає весь набір показників, документів, класифікаторів, кодів, методів їх використання в системі податкових органів, а також інформаційні масиви даних на машинних носіях, які використовуються під час поточної роботи. Інформація формується для задоволення різноманітних професійних потреб користувачів системи оподаткування. Вона має бути чітко організована для сприйняття, обробки та передачі, а тому формується у вигляді масивів, баз даних, банків даних (наприклад, АІС).

Розвиток інформаційних технологій призводить до швидкого накопичення великої кількості статистичних даних щодо широкого спектру технічних і технологічних процесів та явищ. Для цілей податкового обліку необхідна спеціалізована база знань, яка дозволить комплексно структурувати податкову інформацію для цілей різного роду користувачів.

Так, для цілей податкового обліку доцільно використовувати системний підхід спеціалізованої бази знань. Згідно з науковцями [5], системний підхід розуміється як розгляд складних, але цілісних за своєю суттю об'єктів як систем, спрямований на виявлення і вивчення типів зав'язків між елементами та зведення їх у єдину теоретичну картину. Система, власне складається з вищого оточення (вхідна та вихідна інформація) та внутрішньої структури, яка становить систему взаємопов'язаних елементів, що забезпечують перетворення вхідної інформації у вихідну (виконавчий механізм).

Важливим аспектом застосування виконавчих механізмів є їх використання для створення нових виконавчих механізмів. З огляду на це, можливо досягти наступних цілей:

- запобігання надлишковості або недостатчості вхідних та вихідних даних;
- оптимізація блоку вхідних даних шляхом згортки, визначення мінімального або найближчого до потрібного блоку вхідних даних серед прийнятних виконавчих механізмів;
- корекція менш вірогідних даних більш вірогідними даними із аналогічних моделей різних типів, або взаємодоповнення моделей.

Якщо для вхідної та вихідної інформації достатньо буде лише створити ефективні бази даних, між якими була б відповідна кореляція, то виконавчий механізм потребує налагодження аналітичних механізмів, які забезпечуватимуть і оброблення вхідної інформації, і планування з прогнозуванням, і перевірку вихідної інформації. Тому у

вирішенні даного питання варто реалізувати єдине програмне забезпечення для платників податків та контролюючих органів, а також передбачити обмежене користування інших зацікавлених осіб.

Отже, для практичного продовження трансформації податкової сфери, яка покращить ефективність роботи податкових органів та платників податків з одночасним скороченням витрат на її провадження є перехід на електронний документообіг та ведення обліку в електронному вигляді (всіх видів обліку, що дозволить відійти від застарілого паперового формату) та підвищити швидкість обміну інформацією між відповідними контрагентами чи державними органами. Відповідно, виникає необхідність інтегрованих інформаційних баз, з одного боку, державних органів (які б мали необмежений (згідно з законодавством) доступ до інформаційних масивів один одного), та з іншого боку – технічне рішення для платників податків у формуванні простих інформаційних масивів електронної документації з автоматичним віднесенням документу до відповідного виду звітності та формування таким чином блоку первинних документів, а на основі них і формування кінцевої звітності. Оскільки платники податків в кінцевому вигляді матимуть відповідне програмне забезпечення для сфери обліку, в т. ч. податкової сфери, то очевидним буде те, що дані «робочі місця» будуть частиною великої єдиної інтегрованої інформаційної податкової системи, яка буде давати доступ податковим органам до звітності платників податків без спеціального пересилання звітності на електронну пошту, а платники податків, у свою чергу, отримають миттєве оновлення законодавства, форм звітності чи інших вимог та порад. Обов'язковим має бути фіксування перегляду звітності платника податковим органом чи ознайомлення з результатом перевірок та оновленнями платником податків з метою усунення спірних питань. Окрім того, має бути передбачена можливість доступу до повної зведеної інформації, на основі якої будується тематична інфографіка.

Отже, здійснивши реформування адміністрування податків та сфери оподаткування в цілому щодо побудови якісних баз податкових даних та ефективної моделі їх автоматичного опрацювання, країна вбере найкращі зарубіжні практики стосовно вирішення податкових питань та матиме стійку, прозору та просту систему оподаткування.

Література:

1. Петришина Н. С. Реформування фінансової звітності в умовах міжнародної інтеграції / Н. С. Петришина, І. В. Карасевич // Наука й економіка. – 2011. – № 3. – С. 55–59.
2. Податковий менеджмент [Електронний ресурс] / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма, В. В. Карпова // Знання. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.info-library.com.ua/books-book-179.html>
3. Денчук П. Облік, як система підготовки інформації для управління // П. Денчук, В. Рожелюк. – Облік як інформаційна система для економічної безпеки підприємств в конкурентному середовищі / Матеріали науковопрактичної конференції, 25-26 листопада 2010 р. / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2010. – С. 49-52.
4. Офіційний сайт Doing Business: <http://www.doingbusiness.org>
5. Ковальчук С. С. Розробка концепції спеціалізованої бази знань як засобу комплексної структуризації простору рішень технологічних задач [Електронний ресурс] / С. С. Ковальчук, О. В. Мазурець // Режим доступу до ресурсу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Natural/Vtvm/2009_1/articles/12.htm

МЕХАНІЗМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО АГРОБІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Аграрні підприємства постійно стикаються з проблемою залучення позикового капіталу. Це пояснюється специфікою сільськогосподарського виробництва, адже основним засобом виробництва є земля, виробничий процес триває багато місяців (у рослинництві 9-12 місяців), великий розрив між робочим періодом і часом виробництва, яскраво виражена сезонність. Як наслідок, оборотність засобів сповільнюється, присутній розрив у термінах витрат та виходу продукції.

На сьогодні для малого та середнього агробізнесу існує велике розмаїття можливостей залучення додаткового капіталу. Зупинимось на основних із них.

Найпоширенішим видом кредитування – є банківський кредит. Він відображає грошові відносини між суб'єктами кредитного процесу на умовах забезпеченості, поворотності, строковості, платності. Комерційні банки надають позики фізичним та юридичним особам, які потребують тимчасової фінансової допомоги. Адже банк у ринковій економіці є особливим суб'єктом, однією з головних функцій якого є саме надання кредитів для здійснення багаторазового кругообігу грошових коштів на поворотній основі. Банківське кредитування агробізнесу здійснюється в основному через кредитні лінії та овердрафт.

Кредитна лінія являє собою кредитну угоду, відповідно до якої протягом передбаченого договором терміну банк виділяє позичальнику кредит у межах узгодженої суми (ліміту кредитування) на умовах, що відрізняються від умов одноразового надання кредиту.

Овердрафт – це форма короткострокового кредиту, яка дозволяє клієнту здійснювати розрахунки в межах банківського ліміту за умови недостатності власних коштів. Даний вид кредитування має особливість: при надходженні коштів на поточний рахунок, вони в повній мірі спрямовуються на погашення заборгованості.

З квітня 2016 року в Україні ПриватБанк запустив кредитну платформу «КУБ – країна успішного бізнесу». За допомогою даного сервісу будь-який підприємець може розповісти про свій бізнес для залучення інвестицій, а інвестори зможуть отримати більш високі відсотки та контролювати роботу своїх інвестицій [1].

Державний кредит – це кредит, одним із суб'єктів якого виступає держава в особі уряду або місцевих органів самоврядування. Відповідно до проекту Міністерства аграрної політики та продовольства України щодо виділення 1% ВВП від аграрної продукції на 2017 рік, висвітлений у стратегічному плані реформування галузі «3+5». Мається на увазі три стратегічні напрями: державна підтримка фермерів, розвиток села та завершення земельної реформи – і 5 пріоритетів: розвиток ринків збуту, органічне виробництво і нішеві культури, державних підприємств, зрошення і безпека харчової продукції. Даною програмою уряд сподівається компенсувати втрати аграріїв від скасування спецрежиму ПДВ з 1 січня 2017 року [2].

Лізинг – довгострокова оренда техніки з правом її викупу після закінчення дії договору лізингу. В Україні розвиток ринку лізингових послуг було розпочато з прийняттям Закону України «Про лізинг» у грудні 1997 року. Сьогодні Національна акціонерна компанія «Украгrolізинг» є однією з найпотужніших компаній України, що має значний досвід у сфері інвестування коштів в агропромисловий комплекс України.

Крім того, існує багато різних міжнародних програм по розвитку кредитування аграрного сектору. Наприклад, агентство США з міжнародного розвитку (USAID) розпочало проект кредитування українських малих і середніх фермерів і

сільськогосподарських підприємств у сільській місцевості через кредитні спілки, який розрахований на період з 2016 по 2020 рік.

Комерційний кредит – це форма кредиту, при якій і одне підприємство надає іншому відстрочку платежу за поставлений товар. Даний вид кредитування передбачає забезпечення у вигляді векселя. Даний вид кредиту сприяє безперервності процесу виробництва і прискоренню кругообігу капіталу.

Абсолютно новим видом забезпечення аграріїв позиковим капіталом є аграрні розписки. Даний проект впроваджується International Finance Corporation, членом Групи Світового банку, в партнерстві із Швейцарською Конфедерацією в Україні. На сьогодні він працює в 7 областях: Полтавська, Вінницька, Харківська, Черкаська, Сумська, Миколаївська, Тернопільська області. За період з 2014 по 2016 роки видано 72 таких документи, що дозволило аграріям залучити у сільськогосподарське виробництво близько 428 млн грн. Станом на 5 січня 2017 року вже видано 12 розписок на загальну суму близько 239 млн грн.

Аграрна розписка – це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах [3].

Основною метою впровадження даної альтернативи кредитування є покращення для малого та середнього агробізнесу доступу до фінансових ресурсів. Це новий інструмент, який допоможе товаровиробнику отримати прямий доступ до фінансових та матеріально-технічних ресурсів під заставу майбутньої сільськогосподарської продукції. Аграрні розписки бувають двох видів: товарні (поставки продукції), фінансові (грошові виплати). На рис. 1 зображено кредиторів за аграрною розпискою.

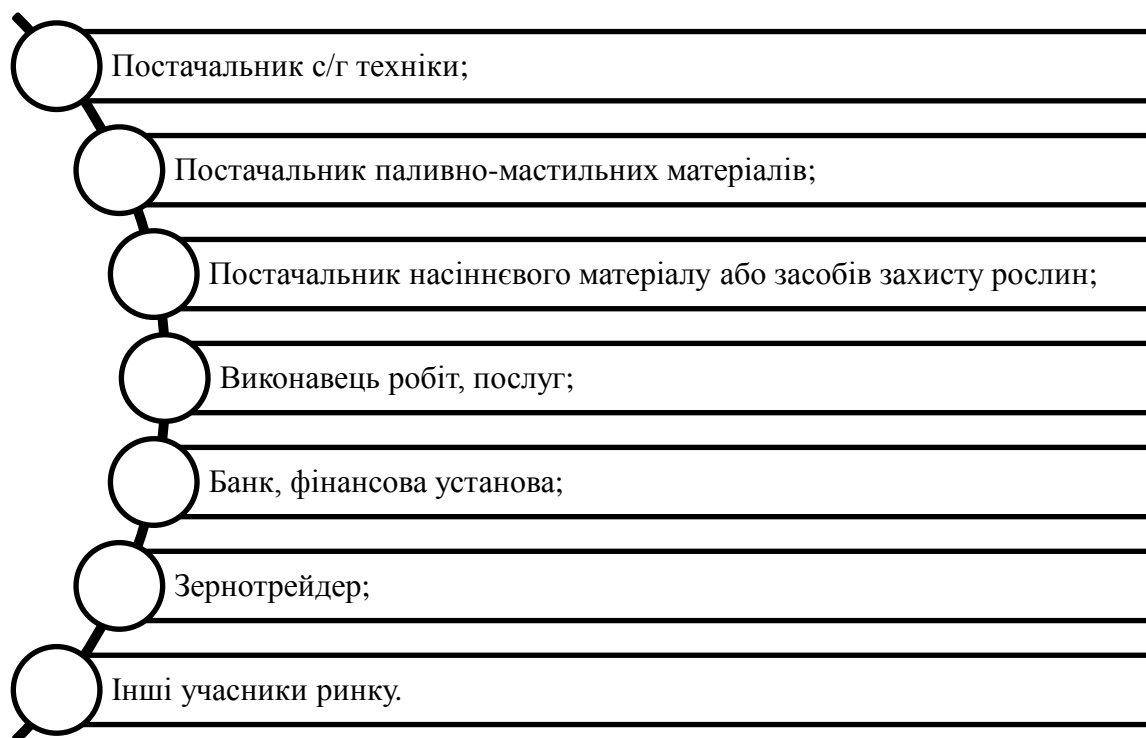


Рис. 1. Кредитори за аграрною розпискою

Пропоную порівняти переваги та недоліки використання аграрних розписок та векселів для аграріїв. Наведені на рис. 2 дані свідчать про те, що використання векселя є доцільнішим і менш витратним у порівнянні з аграрною розпискою для малого та середнього агробізнесу.

СПІЛЬНІ РИСИ

- ☐ є механізмом залучення ресурсів з відстрочкою платежу;
- ☐ встановлюють безумовне боргове зобов'язання аграрія;
- ☐ можуть бути передані третій особі (напис «Відступлено» та індосамент);
- ☐ не можуть бути знеруховлені, переведені в бездокументарну форму;
- ☐ набувають статусу виконавчих документів у разі вчинення виконавчого напису (протесту).

ВІДМІННІ РИСИ

- ☐ аграрна розписка видається як проти грошей, так і продукції, а вексель лише проти поставлених товарів, виконаних робіт, наданих послуг;
- ☐ аграрна розписка забезпечується заставою майбутнього врожаю, а вексель не містить такої обов'язкової умови;
- ☐ виконання зобов'язання за аграрною розпискою можливе шляхом поставки як продукції, так і сплатою грошей, а вексель – лише сплата грошей;
- ☐ аграрна розписка є більш «дорогим» інструментом кредитування, адже підлягає нотаріальному посвідченню, а вексель – ні;
- ☐ індосамент при векселі може бути як іменним, так і бланковим, а при відступленні прав за аграрною розпискою обов'язкове зазначення нового кредитора;
- ☐ часткове виконання за аграрною розпискою допускається лише за згодою кредитора, а держатель векселя не може відмовитися від прийняття часткового платежу;
- ☐ аграрна розписка видається до завершення технологічного циклу виробництва, а вексель може видаватися як на більш короткий, так і на більш тривалий строк.

Література:

1. Офіційний сайт «КУБ – Країна Успішного Бізнесу» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kub.pb.ua>
2. Що готує Держбюджет-2017 для аграріїв [Електронний ресурс] // видання «Агробізнес сьогодні» – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ostannia-vip-novyna/6442-scho-gotuie-derzhbiudzheth-2017-dlia-agrariiiv.html>
3. Про аграрні розписки [Електронний ресурс]: закон України [прийнято Верховною Радою 06 листопада 2012 р. № 5479-VI]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>

Szeludko S. A., aspirant,
Uniwersytet Narodowy Ekonomiczny w Odessie
Odessa, Ukraina

WPŁYW REGULACJI WALUTOWEJ NA DZIAŁALNOŚĆ KREDYTOWĄ BANKÓW UKRAINY

Głównym zadaniem Narodowego banku Ukrainy (dalej – NBU), jako banku centralnego, w przeprowadzeniu regulacji walutowej jest zabezpieczenie ekonomicznego rozwoju państwa przez stosowanie całego arsenału instrumentów. Do jego wyjątkowej kompetencji należą, w szczególności, takie środki regulacji, jak operacje z papierami wartościowymi państwowego długu na otwartym rynku, rezerwy walutowe, stopa dyskonta, ekonomiczne normatywy działalności banków, ograniczenia walutowe, stopa rezerwy obowiązkowej [5, s. 166-167]. Toż obecnie szczególną aktualności nabywają naukowe badania, skierowane na kształtowanie efektywnego i skutecznego sposobu regulacji walutowej

działalność banków. W poprzednich publikacjach autorem już były dokładnie rozpatrzone niektóre jej instrumenty i ich efektywność [1, s. 408-416; 5, s. 165-168].

Jak wiadomo, im mniejszą jest stopa rezerwy obowiązkowej, tym większa część początkowego wkładu zostaje w rozporządzeniu upoważnionego banku dla późniejszego rozmieszczenia, przez które i zrealizuje się mechanizm bezgotówkowej kreacji pieniędzy. Temu NBU swoimi własnymi działaniami nie tylko przygotował podłoże dla rozwijania ekonomicznego kryzysu na Ukrainie w roku 2008, a jeszcze i «podgrzewał» jej, zrezygnowawszy w końcu tegoż roku zobowiązania banków rezerwować dowolne koszty w hrywnie w ogóle (Tab. 1).

Tab. 1

**Znaczenie średnioważonej za terminami stopy rezerwy obowiązkowej NBU
w przekroju walut w 2003-2016 (na koniec roku), %**

Lata	Stopa rezerwy obowiązkowej	
	w walucie krajowej	w walucie zagranicznej
2003	5,33	10,00
2004	5,33	10,00
2005	6,50	6,50
2006	2,50	4,00
2007	0,75	4,50
2008	0,00	4,00
2009	0,00	5,50
2010	0,00	5,50
2011	0,00	4,30
2012	0,00	5,00
2013	0,00	7,50
2014	4,75	
2015	4,75	
2016	4,75	

Źródło: obliczono i zbudowano autorem według danych [2]

Stosowanie NBU stopy rezerwy obowiązkowej dla depozytów w hrywnie i walutach zagranicznych, przedstawione w tab. 1, można rozdzielić na dwa etapy: lata 2003-2013 i od roku 2014. Do końca 2013 obok skrócenia normatywu dla wkładów w walucie krajowej (z 5,33% w 2003 do 0,75% w 2007) i, zresztą, jego faktycznym skasowaniem 5.12.2008, bank centralny również stopniowo skracał znaczenie tego wskaźnika i dla depozytów walutowych – z 10% w 2003 do 4% w 2008 (przy czym dla terminowych depozytów w ten rok norma składała jeszcze mniej – 3%).

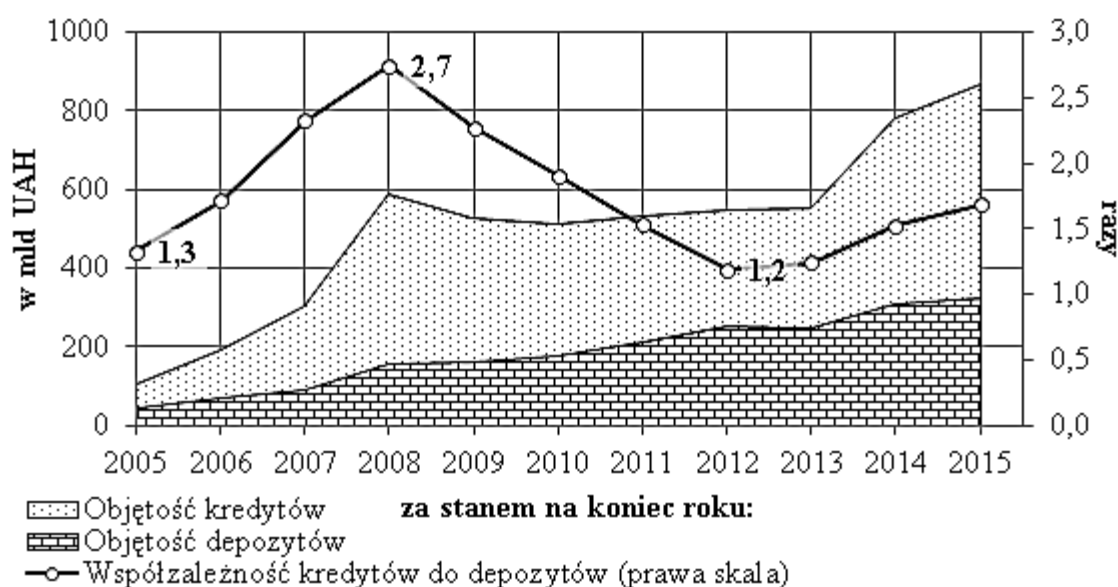
Odnosnie do sytuacji z walutą zagraniczną, to do lat 2009-2010 NBU zaczął podwyższać stopę rezerwy obowiązkowej (na 1,5 pp.), lecz za rok znów zniżył ją do 4,3% dla udawanego ruchu kredytowania walutowego. Zresztą, nowe kroki w kierunku wzmacniania wymogów do upoważnionych banków z powodu stworzenia rezerw w 2012-2013 udaremniła Uchwała № 820, która zrównywała depozyty w różnych walutach pod jedną stopę rezerwy [3, p. 4], rozróżniając tylko terminowi i potoczne wkłady.

Więc, banki komercyjne na Ukrainie od roku 2003 otrzymywały coraz więcej możliwości pomnożyć pieniężną masę, i roku 2007 (czyli w przeddzień kryzysu) każda gotówkowa hrywna mogła stworzyć 133 nowych bezgotówkowych hrywien. Więcej tego, do lat 2008-2013 bankom była nadana możliwość nieograniczonego kredytowania, co naocznie demonstrowało ekspansywny charakter polityki pieniężnej NBU.

Jednak, analizując znaczenie faktycznego multiplikatora, chociaż on i się zniżył w ogóle z 2,5 w przeddzień skasowania stopy rezerwy do 3 od jego powrotu, lecz jednak był niżej od normatywnego do 6-20 raz. To świadczy o pewnym stopniu ostrożności banków wdawać się do potężnego kredytowania w niestabilnych warunkach, które złożyły się w gospodarce Ukrainy od roku 2009, co całkiem uzgadnia się z kapitałotwórcią teorią kredytu [4, s. 132].

Wtenczas, normatywny multiplikator w walucie zagranicznej znajdował się w granicach 10-25, że, z jednej strony, są niewysokimi znaczeniami w porównaniu z w hrywnach wskaźnikiem, a z innego – oznacza, że banki miały pełne prawo do kreacji 10-25 jednostek bezgotówkowej waluty za każdą jednostkę załączonej gotówki. Więc, użycie NBU tego instrumentu walutowej regulacji ledwie można nazwać efektywnym ze względu na zadanie zwęzić poziom dolaryzacji gospodarki Ukrainy.

Zwiększenie udzielną wagę i depozytowych, i kredytowych operacji w walucie zagranicznej przy jednoczesnym zmniejszeniu części tych samych operacji w walucie krajowej udowadnia, że 1,5-jednorazowe przekroczenie sumy łącznej objętości kredytowych operacji nad depozytowymi operacjami w znacznej mierze odbyło się kosztem zwiększenia kredytowych operacji właśnie w walucie zagranicznej. Z tego można wyciągnąć wniosek o realizacji przez upoważnione banki Ukrainy do lat 2005-2016 kredytowej ekspansji (głównie, walutowej zagranicznej) i, nawet, walutowego kredytowego boomu, że naocznie widać na rys. 1.



Rys. 1. Współzależność objętości kredytowych i depozytowych operacji banków Ukrainy w walucie zagranicznej w 2005-2015

Źródło: obliczono i zbudowano autorem według danych [2]

Na rys. 1 widać, że objętość kredytów, nadanych upoważnionymi bankami Ukrainy, i załączonych nimi depozytów w walucie zagranicznej za badany okres miały nieprzerwaną tendencję do zwiększenia, przy czym objętość kredytowych operacji znacznie przekraczała objętość depozytowych, stwarzając kredytową ekspansję w walucie zagranicznej.

Do tego, dwukrotnie za badany okres (w roku 2008 i 2015) upoważnionymi bankami tworzył się, nawet, i kredytowy boom w walucie zagranicznej. Na to wskazuje współczynnik współzależności kredytów i depozytów, który za 2005 – 2008 się zniżył dwukrotnie, i na początek roku 2009 składał 2,7 (czyli objętość walutowych kredytów przekraczała objętość depozytów prawie do 3 razy). Chociaż do końca roku 2012 ta współzależność wróciła do początkowego poziomu, złożywszy 1,2 razy, od roku 2013 zaznaczamy nowy jego wzrost, wprawdzie, mniej bystry w ten raz – do 1,7 razy w 2015. Ponieważ współzależność kredytów do depozytów wykorzystuje się w światowej praktyce jako wskaźnik płynności systemu bankowego [4, s. 132], taki jego poziom świadczy o tym,

że banki traciły swoją sposobność po pierwszym żądaniu wkładców wracać walutowe wkłady. Innymi słowami, banki stopniowo traciły swoją płynność po walutowym wkładom, dziać się potencjalnymi bankrutami.

Więc nieefektywna i, nawet, szkodliwa ze strategicznego punktu widzenia regulacja walutowa, jaku przeprowadzał NBU w ciągu ostatnich dziesięciu lat, doprowadziła do rozwijania walutowego kredytowego boomu na Ukrainie, który stał się katalizatorem nowej fali kryzysu finansowego od roku 2014 i dotychczas.

Literatura:

1. Aspekty informacyjne rozwoju systemów społeczno-gospodarczych: monograph / Red. dr Aleksander Ostenda, dr Tetyana Nestorenko. – Katowice: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach, 2016. – 448 s.
2. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України (Грошово-кредитна та фінансова статистика). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1
3. Про зміну порядку формування та зберігання обов'язкових резервів [Електронний ресурс]: Постанова Правління Національного банку України від 18.12.2014 року № 820, зі змін. та доп. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0820500-14>
4. Рябініна Л.М. Грошово-кредитне регулювання економіки, його методи, інструменти та механізми / Л.М. Рябініна // Потенціал економічного розвитку в контексті європейської інтеграції. Зб. наук. праць з актуальних проблем екон. наук / Наукова організація «Перспектива». – Дніпропетровськ: Гельветика, 2013. – С. 130-140.
5. Шелудько С.А. Інструменти валютного регулювання: склад, класифікація, методи застосування / С.А. Шелудько // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2015. – Т. 20. – Випуск 2/2. – С. 165-168.

MODERN MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGY IN THE ECONOMICS

Грицюк Е. М., к.т.н.,
*Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»
г. Харьков, Украина*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Повышение эффективности деятельности предприятия является важным вопросом в современных экономических условиях. Для выявления резервов в деятельности предприятия необходимо устранить проблемные места в деятельности предприятия, рационально управлять ресурсами предприятия.

При создании прогноза издержек на предприятии необходимо качественно и количественно оценить показатели, характеризующие изучаемые явления и процессы.

Себестоимость продукции является одним из самых важных показателей работы предприятия, так как показывает насколько эффективно оно функционирует. Она отображает всю хозяйственную деятельность предприятия, результаты использования всех ресурсов предприятия. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятия, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования, конкурентоспособность продукции [1]. Себестоимость продукции является показателем эффективности использования ресурсов предприятия. Чем она ниже, тем эффективнее используются материальные, трудовые и другие ресурсы предприятия.

Себестоимость продукции (работ, услуг) – это выраженные в денежной форме затраты, которые связаны с подготовкой, организацией, ведением производства и реализацией продукции (выполнения работ, предоставления услуг). Себестоимость продукции предприятия складывается из затрат природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов и других расходов [2]. Анализ себестоимости продукции (работ, услуг) является важным инструментом в системе управления затратами. Он дает возможность изучить тенденции изменения ее уровня, определить отклонение фактических затрат от нормативных и причины их возникновения, выявить резервы снижения себестоимости продукции и разработать меры их реализации. Анализ прибыли предприятия связан с анализом себестоимости продукции.

Под прогнозом понимается система научно обоснованных представлений о возможных состояниях объекта в будущем, об альтернативных путях его развития. Процесс разработки прогноза называется прогнозированием.

Немаловажное значение имеет прогнозирование отдельных экономических показателей деятельности предприятия под воздействием различных факторов.

Прогнозирование себестоимости и других экономических показателей деятельности предприятия является научным анализом тенденций в деятельности предприятия, выявлением факторов, влияющих на их формирование. При этом достоверность и надежность прогноза зависит от применяемых методов. В зависимости от объекта прогноза применяют различные методы: прогнозная экстраполяция, факторного моделирования, нормативных, экспертных оценок и др. Наиболее точным и разработанным методом прогнозирования является регрессионный анализ. Он позволяет строить такую модель, которая помогает

получать различные варианты результата, изменяя входные параметры показателей и функции переменных в рамках этой модели.

Операционные затраты и себестоимость продукции ПАО «Евроцемент-Украина» за 2011-2015 гг. представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Операционные затраты и себестоимость продукции
ПАО «Евроцемент-Украина»**

Годы Затраты, себестоимость	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Материальные затраты	1050027	1162498	852225	859477	617273	513587
Затраты на оплату труда	44056	47333	42256	42334	40617	31912
Отчисления на социальные нужды	18124	17317	15872	15404	13573	10331
Амортизация	31433	30849	35185	35889	37570	38667
Другие операционные затраты	151428	165595	107782	232626	764698	85734
Себестоимость реализованной продукции	1115900	1199375	921214	936110	690623	579533

Источник: данные предприятия «Евроцемент-Украина»

По данным таблицы видно, что в структуре себестоимости наибольшая часть приходится на материальные затраты. Тенденции снижения абсолютных затрат и их структуры обусловлены ростом конкуренции на рынке продукции.

Рассмотрим зависимость чистого дохода предприятия от себестоимости реализованной продукции. Выходные данные для построения уравнения регрессии представлены в табл. 2.

Таблица 2

Выходные данные для построения уравнения регрессии

Годы Чистый доход, себестоимость	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Чистый доход	1182795	1374123	1134838	1053014	804662	659392
Себестоимость реализованной продукции	1115900	1199375	921214	936110	690623	579533

Источник: данные предприятия «Евроцемент-Украина»

Построение регрессионной модели позволяет выявить зависимость между факторами и результатом и найти прогнозируемые значения результата.

Построим уравнение регрессии, описывающее связь между чистым доходом предприятия и себестоимостью реализованной продукции.

Уравнение регрессии имеет вид:

$$y = a_0 + a_1x;$$

де y – чистий дохід підприємства, тис. грн.,

x – себестоимость произведенной продукции, тис. грн.

Соответствующий анализ осуществлен с помощью возможностей Excel. Получено следующее уравнение регрессии: $y = 61986,539 + 1,0724x$, которое описывает связь чистого дохода предприятия и себестоимости произведенной продукции. Из полученного уравнения регрессии видно, что с ростом себестоимости продукции растет чистый доход предприятия. Коэффициент корреляции равен 0,97, коэффициент детерминации равен 0,95, что указывает на то, что модель можно считать адекватной экспериментальным данным и на основании этой модели проводить экономический анализ и прогнозирование чистого дохода предприятия.

Литература:

1. Афанасьев М.В., Гончаров А.Б. Экономика предприятия: Учебно-методическое пособие для самостоятельного изучения дисциплины / Под ред. проф. М.В. Афанасьева. – Х.: Изд. «Инжэк», 2003. – 410 с.
2. Давидович И.Е. Контроллинг: [уч. пособ.] / И.Е. Давидович. – К.: Центр учебной литературы, 2008. – 552 с.

Мірко І. В., аспірант,
*Міжрегіональна Академія управління персоналом
м. Київ, Україна*

СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ ПРТФЕЛЯМИ ІТ-ПРОЕКТІВ

Будь-який бізнес – це діяльність, спрямована на отримання прибутку в умовах обмеженості ресурсів, отже зважаючи на цю обмеженість, виникає конкурентна природа інвестиційного процесу. З одного боку, оскільки зараз ІТ-підрозділи стали повноцінним чинником, що впливає на конкурентні переваги і прибуток компанії, ІТ-проекти конкурують з проектами в сфері основного виробництва або будь-якими іншими не ІТ-проектами, здійснюваними підприємством. З іншого боку, з огляду на те, що список ІТ досить великий, і кожен обіцяє свої вигоди, вимагаючи той чи інший обсяг інвестицій, виникає конкуренція між різними ІТ-проектами. Таким чином, аналізу ефективності окремо взятого ІТ-проекту, обраного апріорно, недостатньо. Необхідний більш систематизований підхід, заснований на цілях і планах підприємства, коли будь-який проект, ініційований компанією, повинен розглядатися через призму стратегічних цілей.

Враховуючи стратегію компанії необхідно сформувати портфель ІТ-проектів, які впливають на стратегічно важливі показники, а в результаті і на показники економічної ефективності. Таким чином, керівництво компанії отримає необхідну інформацію для прийняття рішень щодо формування портфеля інвестиційних ІТ-проектів та визначає можливість оптимально використовувати наявні ресурси для досягнення поставлених цілей. За аналогією з визначенням портфеля проектів відповідно до міжнародного стандарту з управління проектами PMBoK Guide, 3rd Edition можна визначити портфель ІТ-проектів як сукупність ІТ-проектів, програм та інших робіт, об'єднаних разом з метою ефективного управління даними роботами для досягнення стратегічних цілей. Портфель ІТ-проектів дозволяє розглядати ефективність не окремого проекту, а всієї групи як єдиного комплексного проекту.

Процес управління портфелем ІТ-проектів (IT portfolio management, ITPM) аналогічно управлінню портфелем проектів – це циклічний процес вибору і одночасного управління проектами, ресурсами та активами для найбільш ефективного досягнення стратегічних цілей організації. Управління ІТ-портфелем

відповідає на питання «Які ІТ-проекти є пріоритетними, мають максимальну цінність для бізнесу?» І відноситься до фази стратегічного планування ІТ, а управління ІТ-проектами дозволяє правильно управляти цими пріоритетними проектами і досягати проектних цілей, не виходячи за рамки проектних обмежень.

Тільки за рахунок ефективного управління портфелем ІТ-проектів можна домогтися максимальної віддачі від інвестицій в ІТ. Портфельне управління дозволяє: забезпечити об'єктивний відбір ІТ-проектів; встановити контроль над усіма ІТ-проектами; добитися чіткості в реалізації стратегічних планів і досягненні стратегічних цілей; уникнути витрат ресурсів компанії на невігідні проекти; підвищити ефективність використання ресурсів завдяки проектам.

Отримана корисність від реалізації портфеля ІТ-проектів перевищує корисність від реалізації проектів ІТ-портфеля, тобто досягається синергетичний ефект, який полягає в одночасному досягненні найкращих економічних та фінансових результатів. Синергетичний ефект є наслідком спільного використання наявних у компанії ІТ-ресурсів: серверів, баз даних, мережевого устаткування, ІТ-персоналу і т.д.

За оцінками консалтингової компанії McKinsey на типовому підприємстві приблизно 15-20% ІТ-проектів можна згорнути, оскільки вони не беруть участь в процесі створення вартості. Ще 25% проектів тільки частково відповідають поставленим цілям [1]. Отже, середньостатистичне підприємство може без шкоди скоротити свої витрати лише завдяки перегляду ІТ-проектів і переходу до портфельного управління ІТ.

Незважаючи на переваги портфельного управління ІТ, проблеми, що виникають при його впровадженні, перешкоджають його більш широкому впровадженню. Очевидно, це пов'язано з розривом між бізнесом та ІТ і відсутністю методик формування та управління інвестиційним портфелем ІТ-проектів з урахуванням їх специфіки.

Сучасний бізнес пред'являє ІТ-підрозділам компаній жорсткі вимоги такі як: окупність інвестицій в ІТ; зниження вартості володіння та експлуатації ІТ-ресурсів; оперативна адаптація ІТ-інфраструктури до всіх змін бізнес-процесів; ефективне планування і контроль впровадження нових технічних рішень для підтримки стратегічних бізнес-ініціатив компаній. Задоволення перерахованих вимог неможливо без впровадження комплексних систем управління ІТ-ресурсами та ІТ-послугами. В організаціях, які активно використовують ІТ для автоматизації бізнес-процесів, ІТ-департаменти стають внутрішніми постачальниками ІТ-послуг. Це передбачає перехід від супроводу та підтримки окремих користувачів і елементів ІТ-інфраструктури (мереж, серверів, додатків, користувачів і ін.) до надання комплексних ІТ-послуг (ІТ-сервісів), що базуються на цій інфраструктурі, тобто забезпеченню необхідної ІТ-підтримки для безперебійного забезпечення бізнес-процесів. ІТ-сервіс в корпоративному середовищі – це ІТ-послуга, яку ІТ-підрозділ (департамент, відділ, служба) або зовнішній провайдер надає бізнес-підрозділам підприємства для підтримки їх бізнес-процесів [2].

ІТ-сервіс характеризується змістом, масштабом, доступністю, продуктивністю і ціною. Визначений таким чином, він є кінцевим продуктом ІТ-системи. Створення ІТ-сервісу реалізується у вигляді ІТ-проекту, а набору ІТ-сервісів – у вигляді портфеля ІТ-проектів по створенню або модернізації ІТ-сервісів. Прикладами ІТ-сервісів можуть бути: електронна пошта та забезпечення доступу в Інтернет, розробка бізнес-додатків (нарахування заробітної плати, формування рахунків та ін.), створення бізнес-функцій (списання або нарахування грошових коштів на рахунку клієнта), мережна інфраструктура, системи зберігання даних, створення корпоративних порталів, обслуговування засобів обчислювальної техніки, проведення відеоконференцій, забезпечення захисту даних і додатків, навчання кінцевих користувачів по роботі з програмним продуктом та ін. Окремий ІТ-сервіс володіє функціональністю, яка робить його унікальним. ІТ-сервіси надає постачальник – провайдер і отримує клієнт (замовник, споживач). Поняття «постачальника ІТ-сервісів» охоплює як власну ІТ-службу в складі підприємства, так і зовнішніх

постачальників. У ряді випадків ІТ-служба реалізується на основі аутсорсингу. Склад ІТ-сервісів для бізнес-системи повинен відповідати вимогам бізнесу. Основою для сервіс-орієнтованого бізнесу є формування каталогу сервісів, який визначає склад і специфіку можливих ІТ-сервісів, умови надання, умови використання. Між постачальником ІТ-сервісу та споживачами ІТ-сервісу полягають контрактні угоди, які носять назву SLA (Service Level Agreement – Угода про рівень послуг). Мета SLA – порівняння та сполучення цілей бізнесу та продуктивності ІТ-сервісів. Типова структура SLA включає: визначення учасників угоди, визначення використовуваних термінів, зазначення терміну дії договору, показники оцінки якості ІТ-сервісів, дії сторін у разі порушення угоди, ціни та умови оплати за користування ІТ-сервісами, а також штрафні санкції по відношенню до провайдера ІТ-сервісу.

В усьому світі істотно змінюється характер економічних відносин між бізнес-підрозділами та ІТ-службою компаній: відбувається перетворення ІТ-служби з центру витрат в центр прибутку, змінюється підхід до формування бюджетів, фінансування заходів, пов'язаних з ІТ.

Література:

1. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи: аналітичні матеріали до Парламентських слухань [«Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»] / [Л.І. Федулова, Ю.М. Бажал, І.А. Шовкун та ін.]; за ред. Л.І. Федулової, Г.О. Андрощука. – К.: ІЕП НАНУ, 2009. – 196 с.
2. Потоцький М.Ю. Введення в ІТ сервіс-менеджмент http://download.nehudlit.ru/nehudlit/selfD020/120207_potockii.rar

Саєнсус М. А., к.е.н., доцент,
Карнаухова Г. С., старший викладач,
*Одеська національна академія будівництва та архітектури,
м. Одеса, Україна*

ДІАГНОСТИКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ РИЗИКУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ СЕРЕДОВИЩА

Діючі системи оцінки ефективності діяльності соціально-економічних систем підприємства не задовольняють ні керівництво підприємств, ні державні контролюючі органи. Підприємства періодично переглядають системи оцінки ефективності. Наявні системи оцінки ефективності загалом не відповідають цілям як поточного, так і стратегічного управління соціально-економічними системами підприємства.

Комплекс показників оцінки ефективності повинен відповідати таким критеріям: 1) бути мінімальним за набором показників; 2) охоплювати усі сторони діяльності; 3) мати гарну пристосовуваність для прогнозування; 4) мати стабільний характер; 5) створювати можливості для оцінки і мотивації персоналу. На відміну від оптимальних показників, до збалансованої системи показників висуваються лише дві вимоги: мінімальність і корисність для прогнозування. В реальній практиці неможливо визначити показники ефективності, які задовольняють усі вище зазначені критерії.

Відповідно усі показники ефективності можна поділити на одиничні і комплексні, а також на внутрішні і зовнішні.

Жоден одиничний показник не в змозі дати всесторонню оцінку діяльності. Факторами впливу, котрі залишаються не оціненими, нехтують, прагнучи одержати кращі результати по одиничному показнику. Використання більшого числа показників дозволить одержати повну картину ефективності діяльності, але данні для

оцінки буде складніше збирати в об'єднану оцінку загальної ефективності соціально-економічної системи підприємства.

Показники оцінки соціально-економічної системи, що застосовуються на підприємствах, можна виділити у чотири групи:

1) ринкова оцінка підприємства призначена для оцінки діяльності підприємства в цілому;

2) фінансові показники, що можуть використовуватись для оцінки діяльності як підприємства в цілому, так і його окремих складових;

3) нефінансові показники, які мають досить складний і неоднозначний характер. З одного боку, ці показники можуть охопити усі сторони функціонування підприємства; з іншого – оскільки функціональні підрозділи в межах окремо взятої компанії зазвичай є спеціалізованими, більшість нефінансових показників не можуть застосовуватись для окремих спеціалізованих підрозділів.

4) показники витрат, що мають обмежений характер використання порівняно з іншими типами показників, бо вимірюють лише один аспект ефективності, а саме – витрати. Оцінка витрат здійснюється на основі минулої інформації.

Системи оцінки ефективності, які застосовуються для соціально-економічних систем підприємства, базуються на поточних і минулих результатах. Тобто соціально-економічна ефективність спрямована в майбутнє, а її оцінка завжди має певну частку невизначеності. З іншого боку, чим підприємство крупніше і чим складніша його організація, тим більш недосконалою є оцінка показників ефективності. Це виникає з декількох причин: розподіл праці стає більш глибоким, що викликає більшу потребу у спеціалізованих функціональних підрозділах; привести до єдиної оцінки і порівняння нефінансові показники на рівні спеціалізованих підрозділів і фінансові на рівні бізнес-одиниць і компанії в цілому є практично неможливо.

Отже, в основу процесу діагностики ризику діяльності підприємства пропонується покласти статистичний метод оцінки з відповідними модифікаціями в межах оцінювання стану підприємства щодо стійкого розвитку та допустимості впливу з подальшою спрямованістю на розробку заходів покращення стану функціонування підприємства у нестабільному ринковому середовищі.

Діагностика ризику – це сукупність регулярних процедур аналізу ризику, ідентифікації джерел його виникнення, визначення можливих масштабів наслідків прояву факторів ризику і визначення ролі кожного джерела в загальному профілі ризику конкретного підприємства. Оцінка ризику стратегії підприємства будується на вивченні зі всіх сторін підприємства і середовища його функціонування як джерел ризику; аналізі зовнішніх і внутрішніх факторів ризику; побудові і аналізі ланцюжка розвитку подій за умов дії різних факторів ризику; визначення показників оцінки рівня ризику; встановленні механізмів і моделей взаємозв'язку показників і факторів ризику.

Джерела інформації на мікрорівні можна поділити на дві групи:

1) облікові – зовнішня звітність, дані управлінського обліку;

2) позаоблікові – матеріали внутрішнього та зовнішнього аудиту, акти внутрішніх та позавідомчих ревізій, матеріали консалтингових фірм, акти і заключення податкових служб, матеріали засобів масової інформації, Інтернет.

Щодо обчислювальної процедури діагностики ризику, то вона формується із трьох частин: 1) вибір критеріальних показників; 2) побудова алгоритму обробки даних; 3) оптимізація моделі.

Застосовувати класичну методику розрахунку відносних показників у ситуації наявності від'ємних значень вихідних даних недопустимо. За збігання знаку обох показників результат буде додатній. У ситуації різних знаків вихідних даних по періодах одержимо від'ємне значення темпу зростання. Тобто існуюча методика розрахунку відносних показників дає змогу лише порівнювати абсолютні величини, чого недостатньо для фінансових результатів діяльності підприємств, що можуть набувати як додатного так від'ємного значення.

Відповідно розраховані значення дозволяють визначити тенденцію зміни показника, а при розрахунку базисних темпів зростання провести подальше прогнозування. За базовий термін діагностики ризику на мезорівні вважаємо необхідно прийняти періодичність один рік. Діагностика мікроризиків повинна і може здійснюватися для поточної діяльності підприємства і індивідуально для окремих проектів, подій. Найефективнішим механізмом може виступати моніторинг.

Поряд із загальними процедурами статистичного оцінювання для діагностики різних напрямів діяльності підприємства можна застосовувати аналітичні методи оцінки ризику, що є певною комбінацією статистичного оцінювання і принципів експертного аналізу. Практичне застосування аналітичного методу можна звести до декількох етапів.

I. Підготовка до аналітичної обробки інформації. Включає:

1) визначення ключового параметру, відносно якого проводиться оцінка конкретного напрямку підприємницької діяльності; 2) відбір факторів, які впливають на діяльність підприємства і, відповідно, на ключовий параметр; 3) розрахунок значень ключового параметру на всіх етапах.

II. Побудова діаграми залежності обраних результативних показників від величини вихідних параметрів. Їх зіставлення дозволяє визначити ті основні критерії, які найбільшою мірою впливають на даний напрям діяльності.

III. Визначення критичних значень ключових параметрів.

IV. Визначення можливих шляхів підвищення ефективності та стабільності роботи підприємства.

Основними перевагами аналітичного методу є об'єднання факторного аналізу параметрів, які впливають на ризик, і виявлення можливих шляхів зниження ступеня ризику.

Враховуючи все вищесказане, можна зробити наступні висновки: розглянуті математичні процедури діагностики мезо- та мікроризиків є універсальними, мають конкретну практичну спрямованість і надають широкі можливості менеджерам для оцінки рівня ризику різноманітних систем: види економічної діяльності, галузі, підгалузі, області, міста, району, підприємства, сегменту діяльності та ін. Практичне застосування запропонованих моделей в першу чергу залежить від наявності статистичної інформації, можливостей її отримання, ступеня достовірності.

Література:

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003, 304 с.
2. Батурина Н.А. Риски как элемент антикризисного управления: обоснование процессов исследования / Н.А. Батурина // Справочник экономиста. – 2009. – № 7. – С. 22-28.
3. Грантуров В.М. Экономический риск, сущность, методы измерения, пути снижения. Методическое пособие. – М.: Дело и Сервис, 2002. – 208 с.
4. Кандинская О.А. Управление финансовыми рисками: поиск оптимальной стратегии. – М.: Изд-во АО «Консалтбанкир», 2000. – 272 с.
5. Тэпман Л.Н. Риски в экономике. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 380 с.

ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО АНАЛІЗУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Нова ера економічної турбулентності породила зростаючий інтерес до розвитку нових економічних ідей, сконцентрованих навколо концепції соціальної відповідальності та соціального підприємництва. За останні роки економетрика значно еволюціонувала як на методологічному рівні, так і на рівні практичних застосувань. Бурхливий розвиток комп'ютерної техніки та спеціалізованого програмного забезпечення у значній мірі сприяли масовому використанню економетричних методів для аналізу та прогнозування діяльності компаній в контексті їхнього соціально-гуманітарного розвитку.

Більшість сучасних підприємств та організацій проводять економічну політику на основі професійного аналізу фактичних даних своєї господарської діяльності. Прийняття ефективних управлінських рішень у сучасному бізнесі ґрунтується на результатах досліджень, проведених за допомогою методів економетричного аналізу. Зокрема, Центр соціально-економічних досліджень Centre for Social and Economic Research (CASE) Гельсінського університету, Віденський університет економіки і бізнесу та корпорація LSE Enterprise за допомогою методів економетричного аналізу проводили дослідження впливу єдиного ринку на зростання, конкурентоспроможність та зайнятість у країнах ЄС. Особлива увага була приділена вивченню впливу сталого розвитку підприємств на формування нерівності та процесів конвергенції [1].

Автори роботи [2] використовували економетричні методи для вивчення політ економіки складних гуманітарних криз, спричинених війнами, державним насильством, хворобами, голодом та міграцією. Вони довели взаємозв'язок економічної нестабільності з соціальною несправедливістю та депривацією знедолених. Інші вчені досліджували роль соціального капіталу і політичних зв'язків в отриманні вільного доступу до ресурсів, необхідних для створення та функціонування підприємства. Аналіз проводили для країн, що розвиваються, на основі фактичних даних за період з 2008 по 2012 рр. [3].

Дослідники вивчали можливості застосування різних економетричних методів (аналіз часових рядів, інформаційні панелі, моделі тривалості, або виживання) для планування діяльності компанії: аналіз попиту і прогнозування продажів, фінансові економетрики, маркетинг та загальне макроеконометричне прогнозування політики компанії [4]. Економетричні підходи на основі яких досліджують основні чинники сталого розвитку підприємств, у більшості запозичені з соціальних наук. Найчастіше вчені використовують засоби математичної статистики, аналіз рядів динаміки, методи аналізу взаємозв'язків та прогнозування, інтелектуальний аналіз даних, теорію ігор та теорію контрактів, тощо. Але для аналізу соціально-гуманітарного розвитку та розвитку підприємств дослідники використовують за звичай кореляційно-регресійний аналіз [4, с. 146].

Термін «кореляція» означає співвідношення або відповідність. Цей вид зв'язку притаманний суспільним явищам, для яких властиво, що окрім впливу істотних факторів, які формують рівень результатної ознаки, проявляється дія багатьох інших (не виділених для дослідження та випадкових) чинників [5, с. 57]. У багатьох практичних застосуваннях моделювання залежностей економічних та соціально-гуманітарних показників діяльності підприємства лінійними рівняннями дає цілком задовільний результат. Більшість лінійних взаємозв'язків впливають із відомих закономірностей. Однак, при нелінійному співвідношенні чинників використання

методів лінійного регресійного аналізу призводить до помилок результатів та спрощених або посилових висновків, отриманих на основі аналітичного рівняння. Якщо між економічними явищами існують нелінійні співвідношення, їх представляють за допомогою відповідних нелінійних функцій.

Дослідники у різні часи вивчали взаємозв'язок між соціальною відповідальністю підприємства та його фінансовими показниками, репутацією та доданою вартістю. Поняття соціальної відповідальності передбачає баланс між економічними, екологічними та соціальними цілями організації. При проведенні кореляційного аналізу було сформульовано основну теоретичну гіпотезу соціальної відповідальності: щоб збільшити ефективність, підприємствам потрібно прийняти концепцію стійкості та діяти більш відповідально.

Зауважимо, що кореляційні зв'язки проявляються тільки у масових явищах. Тому для перевірки висунутої гіпотези Н. Вайтезиц використав емпіричні дані господарської діяльності хорватських підприємців у період 1993-2010 рр., серед яких обрав ті, що подають прозорі звіти про соціальну відповідальність. Основний результат, отриманий за допомогою однофакторного кореляційного аналізу підтвердив, що більш соціально відповідальні підприємства мають кращі фінансові результати, тобто є більш ефективними, а також мають кращу репутацію. Проведений аналіз дав змогу отримати і якісне вираження впливу соціальної відповідальності на ефективність діяльності підприємства. Було встановлено, що існує причинно-наслідковий зв'язок між ефективністю та соціальною відповідальністю: більш високий рівень ефективності забезпечує більш справедливий розподіл ресурсів, що є метою соціальної корпоративної відповідальності підприємств та корпорацій. І навпаки, соціально відповідальна діяльність впливає на репутацію і на підвищення ефективності, виміряної за фінансовими показниками [6].

Для виявлення кореляційного зв'язку, окрім кореляційно-регресійного аналізу, використовують метод порівняння паралельних рядів даних та дисперсійний аналіз. Зокрема, Н. Езіма та Е. Орджі використали дані квартальних даних за період 1970-2012 р. для аналізу впливу бюджетного дефіциту на вибрані макроекономічні показники. Результати проведених досліджень довели, що збільшення грошової маси, виділеної для потреб економіки, спричиняє дефіцит бюджету. Інвестиції приватного сектора відіграють ключову роль в економічному зростанні, що є важливим як для виживання підприємства, так і для сталого розвитку країни загалом [7].

М. Прадіп, А. Муравйов та М. Шафер вивчали процес зближення країн з перехідною економікою з країнами з розвинутою ринковою економікою (дисперсійний аналіз). Для аналізу часових рядів були використані емпіричні дані тисяч фірм на рівні BEEPS (Business Environment and Enterprise Performance Survey) практично з усіх країн з перехідною економікою за тривалий період часу 1996-2005 рр. (часових рядів) та фірм з розвинених країн з ринковою економікою. Досліджували взаємозв'язок конкуренції та ринкової структури, фінансів і структури кредитування фірм, реструктуризації підприємств та економічного середовища. У результаті для ряду факторів виявлено істотні схожості підприємств, які працюють у країнах з перехідною економікою та у розвинених країнах з ринковою економікою. Застосована економетрична модель продемонструвала також, що економічне зростання на рівні фірми, у галузі і на рівні країни загалом спричиняє швидке зростання нового приватного сектора, а саме малих підприємств, у розвинених країнах з ринковою економікою. Масштаби реструктуризації та інноваційної діяльності у країнах з перехідною економікою виявились вищими, ніж у розвинених країнах з ринковою економікою [8].

Література:

1. LSE Enterprise. Study on the impact of the single market on cohesion: implications for cohesion policy, growth and competitiveness: Monograph. – London School of Economics and Political Science. – London, UK, 2012.

2. Nafziger E. War, Hunger, and Displacement: An Econometric Investigation into the Sources of Humanitarian Emergencies / W. Nafziger, J. Auvinen // *European Economic Review: Oxford Development Studies*. – 1997. – P. 11–41.
3. Newman C., Kinghan C. Social Capital, Political Connections, and Household Enterprises: Evidence from Vietnam / C. Newman, C. Kinghan // *Econometric analysis*. – New York: Prentice-Hall International Inc. – 2015. – 142 p.
4. Bourbonnais R. The Contribution of Econometrics to the Management of the Enterprise / R. Bourbonnais, M. Maftai // *Romanian Journal of Economic Forecasting*. – 2012. – № 1. – P. 144–155.
5. Rapoport A. Prisoner's Dilemma: A Study in Conflict and Cooperation / A. Rapoport, A. Chammah. – University of Michigan Press, 1965.
6. Vitezic N. Correlation between social responsibility and efficient performance in Croatian enterprises / N. Vitezic // *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci*. – 2011. – Vol. 29. – Issue 2. – P. 423–442.
7. Ezema N. Dynamics of Budget Deficit and Macroeconomic Fundamentals: Further Evidence from Nigeria / N. Ezema, A. Orji // *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*. – 2015. – Vol. 5. – Issue 5. – P. 31–42.
8. Pradeep M. Convergence in Institutions and Market Outcomes: Cross-Country and Time-Series Evidence from the BEEPS Surveys in Transition Economies / M. Pradeep, A. Muravyev, M. Schaffer. – IZA Discussion Paper. – November 2008. – N. 3863.

Фасолько Т. М., к.е.н., доцент кафедри,
Хмельницький університет управління та права
м. Хмельницький, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОПЕРАЦІЙ З КРЕДИТНИМИ ДЕРИВАТИВАМИ В УКРАЇНІ

Основним гальмуючим чинником перерозподілу грошових коштів, акумульованих банківською системою в реальний сектор економіки, є високий кредитний ризик, у зв'язку з чим постає проблема його мінімізації. Одним з методів мінімізації кредитних ризиків є використання похідних фінансових інструментів – кредитних деривативів, які являють собою структуровані фінансові інструменти, що відокремлюють кредитний ризик від активу для подальшої його передачі іншій стороні, що дозволить учасникам ринку перерозподіляти кредитні ризики, не оформлюючи перехід права власності на базові активи.

Вітчизняний ринок похідних фінансових інструментів знаходиться на стадії становлення та потребує суттєвого поштовху до активізації і значного законодавчого та інституційного врегулювання. Важливим аспектом такої активізації є інформаційне забезпечення, а саме – забезпечення суб'єктів ринку достовірною інформацією про основні ринкові параметри світового ринку кредитних деривативів та його потенційні тенденції розвитку.

Склад учасників світового ринку кредитних деривативів, як з боку попиту так і пропозиції представлено на рис. 1, серед яких чільне місце належить банківським установам.

Зазначимо, що різні аспекти операцій з кредитними деривативами в Україні висвітлені більш ніж у 20-ти нормативних та законодавчих документах, але досі операції з кредитними деривативами в Україні ще не деталізовані і мають формальний нормативний характер.

Існуючі нормативні документи не дають змоги потенційним суб'єктами ринку кредитних деривативів сформулювати стратегію поведінки як на СРКД так і на відповідному вітчизняному ринку, адже ці акти фактично, відтворюють зарубіжні

методи, моделі і правові норми окремих зарубіжних країн у сфері похідних фінансових інструментів.

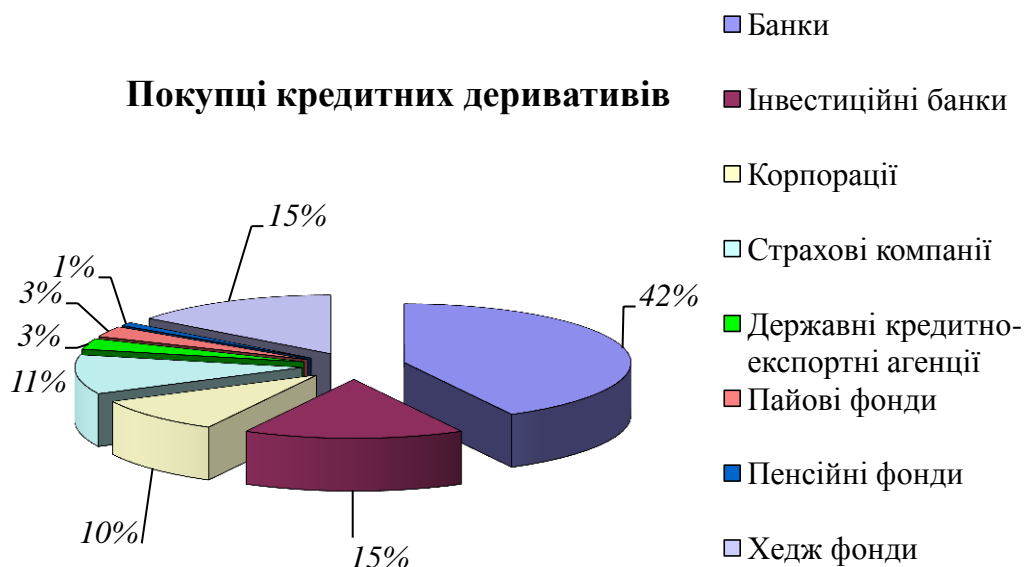


Рис. 1. Структура попиту на ринку кредитних деривативів у 2016 р.

Як видно з рис. 2 основні проблеми, що перешкоджають активізації міжнародної діяльності України у сфері використання кредитних деривативів, хоча і породжені системними проблемами державної політики, все ж лежать у площині інформаційного забезпечення такої діяльності.

Крім того, вітчизняні фінансові та не фінансові корпорації не мають у своєму арсеналі потужних комплексів для оцінювання ймовірностей дефолтів, що фактично є «товаром» на світовому ринку кредитних деривативів.

А тому пропонуємо використовувати модельний комплекс оцінки ймовірності дефолтів, як базис для створення умов до зниження інформаційної невизначеності для потенційних вітчизняних учасників СРКД і складову інформаційного забезпечення активізації операцій вітчизняних суб'єктів на СРКД.

Структура комплексу наведеного на рис. 3 дає змогу врівноважити недоліки і переваги існуючих методів та моделей оцінювання ймовірностей дефолту і забезпечити адекватною інформацією контрагентів операцій з кредитними деривативами.

У рамках групи моделей дискримінантного аналізу найбільш простими для оцінки дефолту позичальника є моделі одночасного дискримінантного аналізу [2]. Моделі множинного дискримінантного аналізу також можна широко використовувати для оцінки ймовірності дефолту. Найбільш популярною в даному класі є модель, розроблена Альтманом [1] та модель Чессера [4], що дозволяє передбачати не тільки дефолт, але й будь-які відхилення від умов угоди.

В основі моделей бінарного вибору покладено метод максимальної правдоподібності, а основна ідея полягає в тому, що на першому етапі потрібно виявити фактори, що впливають на кредитоспроможність позичальника, а потім на основі їхніх значень оцінити ймовірність можливого дефолту. У даній групі виділяють logit- або probit-моделі, які мають різні передумови щодо розподілу ймовірності дефолту й характеру функціональної залежності між фінансовими показниками позичальника та ймовірністю його дефолту.

У класі моделей на основі рейтингових агенцій застосовано підхід на основі міжгрупових переходів (cohort approach). У рамках даного підходу для заданого

часового інтервалу будують матриці переходу (transition matrix), які оцінюють частоту зміни одного кредитного рейтингу на інший для заданої вибірки компаній [3]. При цьому ймовірність дефолту може бути отримана теоретично за допомогою побудови моделей або на основі аналізу історичних даних. В останньому випадку ймовірність дефолту визначається як відношення числа фірм, які зробили перехід до дефолтного рейтингу, до загального числа спостережень на початок часового інтервалу. Матриці перехідних ймовірностей публікують із деякою періодичністю найбільші світові рейтингові агентства.

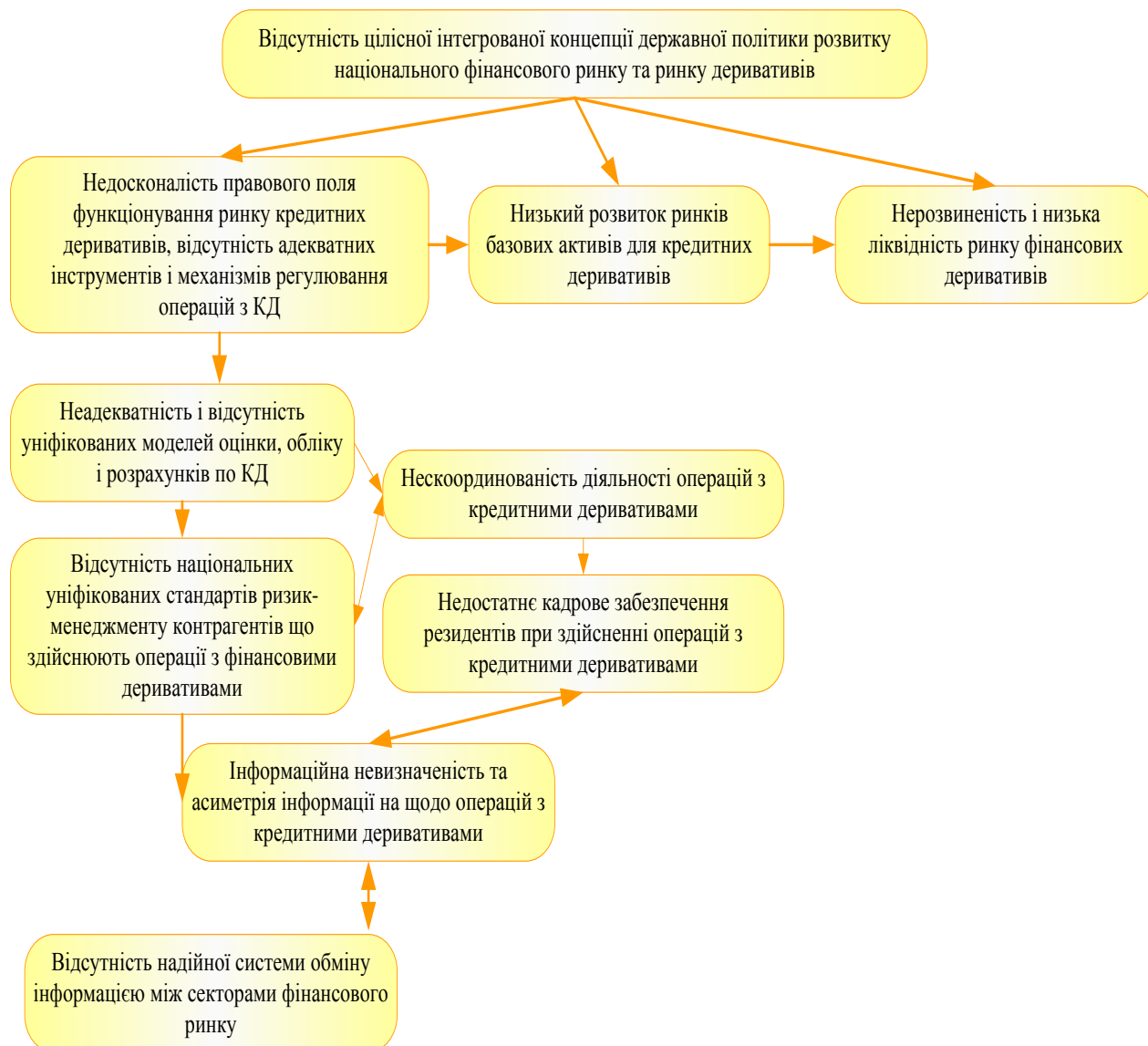


Рис. 2. Комплекс проблем, що перешкоджають активізації використання кредитних деривативів в Україні

Існує також підхід на основі дюрації, що враховує те, що дефолт позичальника відбувається поступово протягом розглянутого інтервалу (тобто бере до уваги часову структуру), а не просто подає результат на кінець часового інтервалу. Але в Україні не всі корпоративні позичальники комерційних банків мають кредитний рейтинг. Також не варто забувати про те, що переоцінка рейтингу відбувається з деякою часовою затримкою, у результаті отримана оцінка ймовірності дефолту позичальника не завжди є своєчасною.

Таким чином, використання запропонованого модельного комплексу як інструменту оцінки ймовірності дефолту є цілком виправданим в рамках формування системи інформаційного забезпечення ринку кредитних деривативів, які за своєю суттю є актом

економічного обміну кредитними ризиками. Це дає змогу нам встановити ракурс дослідження механізму функціонування світового ринку кредитних деривативів як сфери взаємовідносин між суб'єктами світового господарства з приводу економічного обміну специфічним товаром – кредитним ризиком.

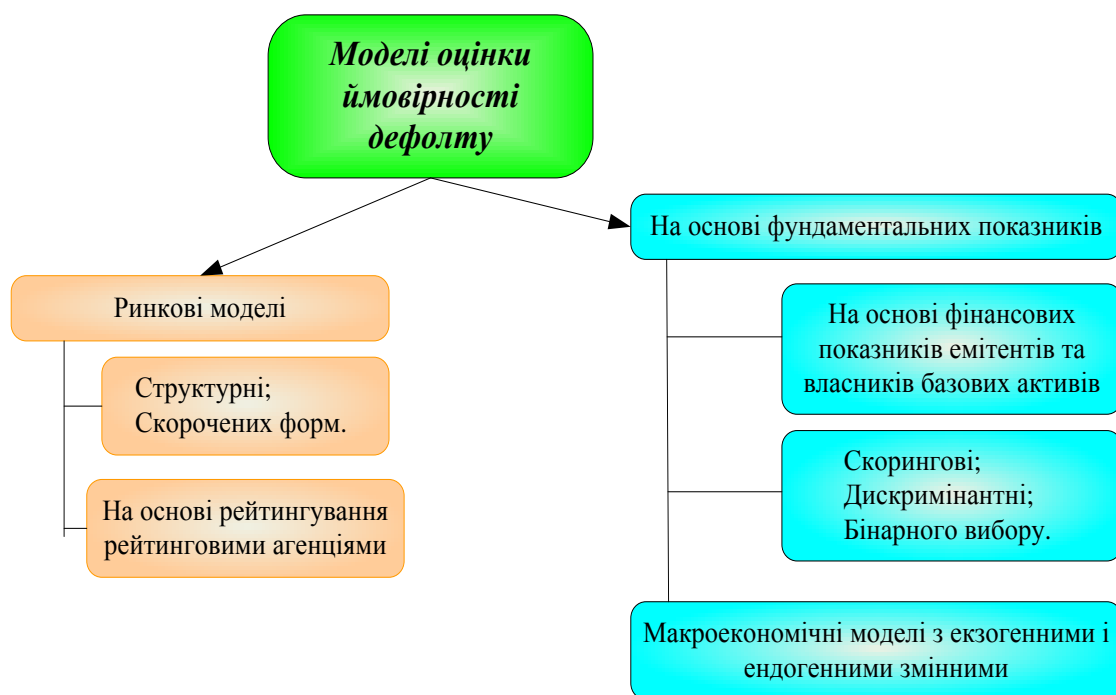


Рис. 3. Модельний комплекс для оцінювання ймовірностей дефолтів при конструюванні кредитних деривативів

Література:

1. Altman E.I. (2003). «Managing credit risk: a challenge for the new millennium». Economic Notes, Vol. 31, Issue 2 (December), pp. 201-214.
2. Beaver W.H. (1966). «Financial ratios as predictors of failure». Journal of Accounting Research, Vol. 4, pp. 71-111.
3. Chan-Lau J.A. (2006). «Fundamentals-based estimation of default probabilities: a survey». – <http://ideas.repec.Org/p/imf/irnfwpa/06-149.html>.
4. Chesser D. (1974). «Predicting loan noncompliance». The Journal of Commercial Bank Lending, August, pp. 28-38.

Чайковська І. І., к.е.н.,
Хмельницький університет управління та права
м. Хмельницький, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ТЕОРІЇ ІГОР В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

Оскільки управління знаннями носить стратегічний характер для підприємства і включає в себе велику кількість учасників, задіяних в ухваленні рішення, тому існує підхід, пов'язаний із застосуванням теорії ігор в системі управління знаннями підприємства [1-4]. Такий підхід дозволяє змодельовати стратегії учасників гри і визначити найбільш оптимальний стан для кожної з ситуацій, що сприяє побудові та використанню найбільш ефективних мотиваційних механізмів в кожному окремому випадку. Тому механізми теорії ігор можна використати для створення систем мотивації персоналу до обміну знаннями.

Було проаналізовано чотири дилеми управління знаннями [2] (сховище знань, трагедія знань як ресурсу загального користування, тертя знань і токсичності знань) і п'ять стандартних сценаріїв, що виникають в організаціях при зіткненні цих дилем: недостатня кооперації та «безквитковий проїзд»; асиметричність накопичених всередині організації знань; асиметричність інформації по потоках знань всередині організації; недостатня адаптація організаційних знань і невірне використання знань в нездоровій конкурентній ситуації, а також особливості використання тих чи інших методик управління знаннями в кожній ситуації.

Теорія ігор була розроблена для визначення і вивчення найбільш оптимальних стратегій ігор за допомогою прогнозування розподілу вигащів між гравцями з урахуванням уявлень кожного з гравців про інших учасників, про наявність у них певних ресурсів і про їх можливі дії.

Всі дилеми управління знаннями пов'язані з необхідністю здійснення вибору агентами і, відповідно, з наявністю різних стратегій поведінки кожного з гравців і отриманням різних вигащів. Теорія ігор дозволяє не тільки аналізувати потенційно проблемні ситуації, але і моделювати поведінку гравців з метою досягнення максимального вигащу і кооперації, з її допомогою можна запропонувати варіанти вирішення конфліктів інтересів, побудувати систему мотивації і стимули, які будуть працювати. Крім того, застосування підходів теорії ігор до процесу управління групою співробітників дозволяє менеджеру стимулювати процеси передачі неявних знань, які працівники схильні приховувати. У таких випадках теорія ігор дозволяє розробити спеціальні механізми стимулювання процесу обміну знаннями [5].

Теорія ігор може допомогти у вирішенні проблем управління знаннями, як на індивідуальному, так і на груповому рівні [3]. Крім того, застосування її концепцій дозволяє налагодити механізми довіри і знизити ризик, пов'язаний з опортуністичних поведінкою групи співробітників [4].

Наприклад, розглянемо сценарій невірного використання знань в нездоровому конкурентному середовищі. Даний сценарій відповідає крайній ситуації конфлікту інтересів, при якій отримання вигод однією стороною рівносильно втраті іншого гравця, і кооперація не вигідна ні для однієї із сторін. Такий сценарій може виникнути в умовах жорсткої конкуренції всередині групи/організації, і він погіршує ефективність обміну знаннями і знижує рівень організаційного потоку знань. З точки зору теорії ігор, ця ситуація може бути описана грою: з двома гравцями, з одночасними діями гравців і з нульовою сумою.

Кожен з гравців має безліч стратегій поведінки і знає про можливі стратегії свого опонента. Виграш одного гравця рівносильний програшу іншого. Дана ситуація може бути змодельована за допомогою побудови матриці вигащу для кожного з гравців, в якій: p – номер стратегії гравця X ; q – номер стратегії гравця Y ; SX – набір стратегій гравця X $\{X_1, X_2, \dots, X_p\}$; SY – набір стратегій гравця Y $\{Y_1, Y_2, \dots, Y_q\}$; x_{ij} – виграш гравця X , котрий він отримає від гравця Y у випадку вибору стратегії i гравцем X , та вибором стратегії j гравцем Y , де $i = 1, 2, 3, \dots, p$, $j = 1, 2, 3, \dots, q$.

Загальний розмір матриці буде дорівнює добутку p і q (таблиця 1).

Таблиця 1

Матриця вигащів гравця X

Стратегії гравця X	Стратегії гравця Y				
		Y_1	Y_2	Y_q
	X_1	a_{11}	a_{12}	a_{1q}
	X_2	a_{21}	a_{22}	a_{2q}

	X_p	a_{p1}	a_{p2}	a_{pq}

Рішення даної ситуації може бути описано за допомогою принципу «minimax». Якщо один з гравців, припустимо, гравець X , є керівником, то він постарается

максимізувати свій виграш, тоді як інший гравець постарається мінімізувати свою втрату і отримати мінімальний гарантований виграш.

Гравець Х буде здійснювати вибір серед ряду з мінімальними виграшами, оскільки це дозволить визначити нижню межу виграшу. Серед ряду з мінімальними виграшами він вибере стратегію з максимальним виграшем (критерій максимін). Одночасно з цим гравець У розглядатиме свої найбільші втрати і вибере стратегію, втрати від якої будуть найменшими серед розглянутих (критерій мінімакс).

Гра буде чесною тільки в тому випадку, якщо цінність обох критеріїв дорівнює 0, і рівновага встановиться в сідловій точці. В іншому випадку виграш всієї гри буде розташований між виграшем критерію максимін і виграшем критерію мінімакс.

У такій ситуації гравці найчастіше переслідують стратегію захисту, іноді на шкоду компанії. Висока політизованість відносин всередині компанії призведе до зниження принесеної бізнесу цінності. Для нівелювання таких ситуацій потрібно створювати умови для виграшу обох сторін, ставити бізнес-цілі, які розділятимуться співробітниками, створювати інклюзивну систему винагород. Крім того, можна вводити процедури захисту від керівників, які зловживають своєю владою і дискримінують своїх співробітників.

Залежно від параметрів гри, скориставшись цією схемою, можна швидко діагностувати проблемну ситуацію, визначити до якої категорії проблем вона відноситься в теорії ігор, а також якими іграми описується з формальної точки зору. Також можна з'ясувати, які підходи управління знаннями необхідно застосовувати для усунення проблемної ситуації і підвищення ефективності процесу обміну знаннями.

Теорію ігор можна застосовувати і при підборі персоналу в системі управління знаннями підприємства, використовуючи сигнальну модель ринку праці.

Література:

1. Barough A., Shoubi M., Skardi, M. Application of Game Theory Approach in Solving the Construction Project Conflicts // 8th International Strategic Management Conference. Procedia – Social and Behavioral Sciences vol. 58, 2012. – Pp. 1586-1593.
2. Sharma R., Bhattacharya, S. Knowledge dilemmas within organizations: Resolutions from game theory // Knowledge-Based Systems, vol. 45, 2013. – Pp. 100–113.
3. Li Y., Li J. Knowledge sharing in communities of practice: A game theoretic analysis // European Journal of Operational Research, vol. 207, 2010. – Pp. 1052–1064.
4. Bandyopadhyay, S., Pathak, P. Knowledge sharing and cooperation in outsourcing projects – A game theoretic analysis // Decision Support Systems, vol. 43, 2007. – Pp. 349–358.
5. Yuqin Z., Guijun W., Zhenqiang B., Quanke P. A Game between Enterprise and Employees about the Tacit Knowledge Transfer and Sharing // 2012 International Conference on Applied Physics and Industrial Engineering Physics Procedia 24, 2012. – Pp. 1789-1795.

Черевко О. О., к.т.н., старший преподаватель,
Приазовский государственный технический университет
г. Мариуполь, Украина

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ УМЕНЬШЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПОТЕРЬ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ СЕТЯХ

В жизнь современного предприятия вошел новый инструментарий – Информационные технологии (ИТ). Именно они позволяют многократно ускорить принятие решений и осуществлять производственные процессы. Кроме того, ИТ позволяют значительно снизить производственные затраты, автоматизировать многие трудные и просто вредные операции, повысить качество продукции.

Многие виды продукции стало возможным изготовить лишь благодаря появлению в производстве ИТ.

Большой интерес в настоящее время вызывают системы потребителей, которые физически распределены на большой территории. К таким системам относятся распределительные электросети, которые являются ключевым компонентом в процессе производства, транспортировки и распределения электроэнергии. Для устойчивой и эффективной работы таких сетей необходимы с одной стороны жесткий контроль, точность измерений и достоверное управление распределительными электросетями, с другой стороны – строгий учет энергоресурсов. Выполненный анализ структуры потерь электроэнергии в технически развитых странах показал, что значительную долю в структуре коммерческих потерь занимают потери из-за хищений электроэнергии, обусловленные несанкционированным подключением потребителей и мошенничеством с приборами учета, а также потери при востребовании оплаты, обусловленные оплатой позже установленной даты и долговременными долгами.

В общих объемах потребленной электроэнергии (ЭЭ) некоммерческая составляющая (несанкционированный отбор электроэнергии НОЭЭ) может достигать 30% и более. Отсюда следует актуальность борьбы с этим негативным явлением.

Решение проблемы заключается в создании единой компьютеризированной информационно-измерительной системы (ИИС) контроля режимов работы сети и учета несанкционированного отбора электроэнергии, с использованием устройства для контроля токов (УКТ), сочетающей функции диспетчерского управления и учета энергопотребления и обеспечивающей непрерывный автоматизированный съем и передачу информации о величине токов, что представляется экономически выгодным. Разработанная система достаточно быстро окупаема и экономически эффективна.

Для предлагаемой ИИС разработано устройство контроля токов (УКТ), позволяющее контролировать параметры сети, определять места хищения ЭЭ, параметры токов и напряжений, действующих в сети, предусматривается возможность беспроводной передачи данных на диспетчерский пункт или на ретранслятор с накопителем, а также расчет токов небаланса в реальном времени. Существующие устройства контроля токов не позволяют контролировать режимы работы сети в реальном времени, в них отсутствует двухсторонняя связь с центральным управляющим устройством.

Оборудование разработанной системы для получения учётных данных от потребителей, присоединённых к одной трансформаторной подстанции, состоит из коммуникационного и абонентского. Представленная система двухуровневая (рис. 1). На нижнем уровне компьютеризированной системы показаны линии распределения ЭЭ, относящиеся к ним устройства для сбора информации о величинах токов по точкам учета (счетчики ЭЭ и устройства контроля токов). На этом уровне реализованы функции измерения, сбора, обработки и передачи информации на второй уровень.

На втором уровне системы показан диспетчерский пункт РЭС с приемо-передающим устройством, поскольку передача информации от УКТ на этот пункт осуществляется по беспроводной сети. На втором уровне реализованы функции комплексной обработки и анализа данных, отображения, документирования, ведения баз данных.

Все расчеты по обработке получаемой информации выполняются на диспетчерском пункте на входящем в его состав сервере. В объем выполняемых расчетов входят: расчет существующих режимов работы сети, проверка параметров сети, определение мест несанкционированного отбора мощности. На диспетчера возлагается контроль за работой системы и принятие мер по устранению аномальных режимов работы сети по результатам обработки поступающей информации о токах в системе. Диспетчерский пункт РЭС имеет связь с диспетчерским пунктом ППЭС, куда диспетчер РЭС обязан периодически докладывать о состоянии системы.

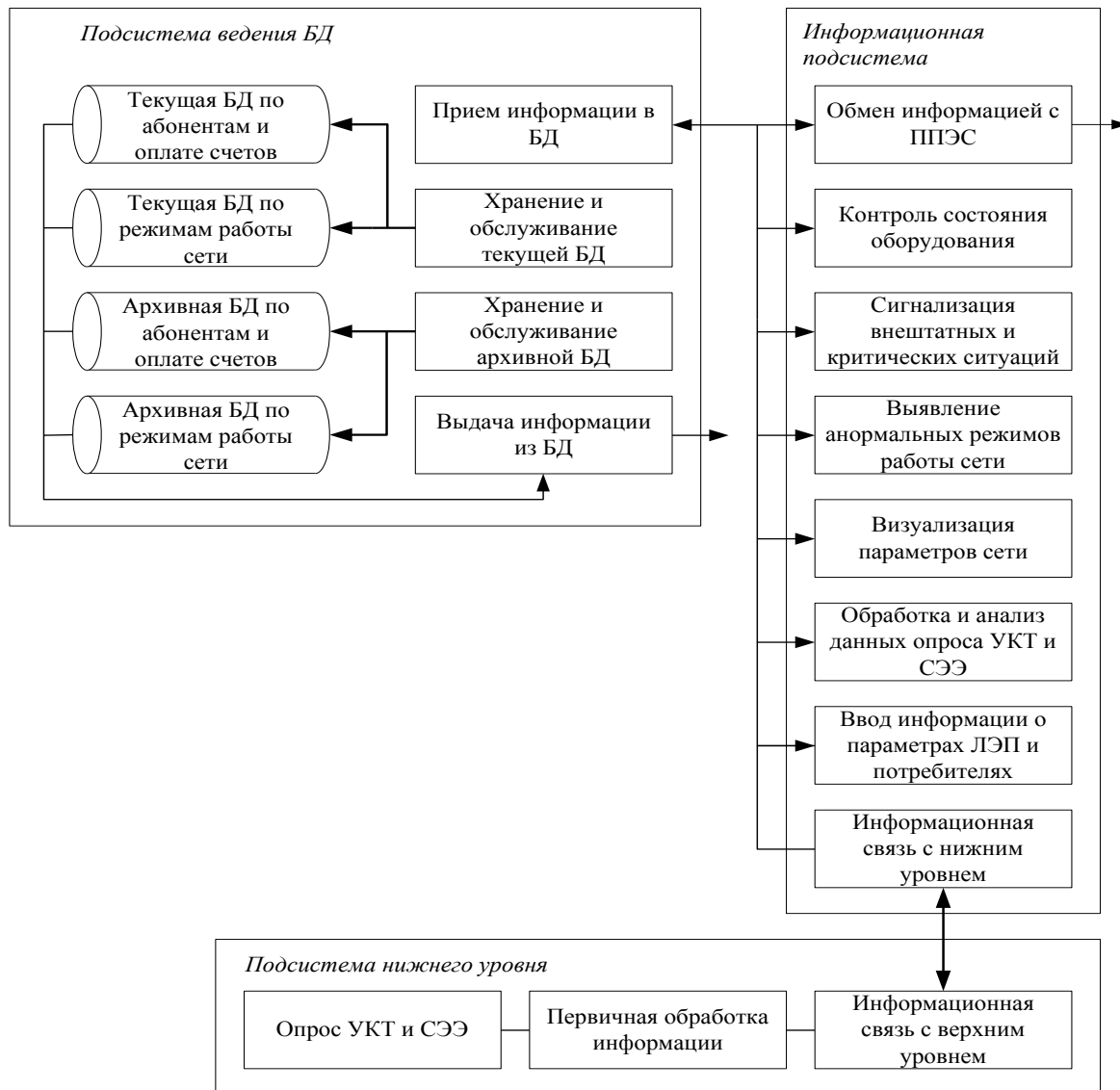


Рис. 2. Функциональная схема ИИС контроля и учета ЭЭ

Для оценки эффективности применения разработанного УКТ определены затраты по его созданию. Вычислены стоимость электронных компонентов для сборки одного устройства, затраты на изготовление одного устройства и его монтаж, единовременные затраты на разработку рабочей документации, изготовление и испытание опытно-промышленного образца. В результате выполненных расчетов получена стоимость одного УКТ 430 гривень. Работа выполнялась для районных распределительных сетей, число потребителей электроэнергии которых составляет ориентировочно 100 тысяч. Число УКТ, необходимых для полного контроля режимов линий, составит 200 тыс. шт. Их общая стоимость составит

$$C_{об} = 200000 * 430 \approx 86 \text{ млн. грн.}$$

Общее потребление ЭЭ всеми потребителями в год составляет

$$K = 100000 * 12 * 100 = 120 \text{ млн. кВтч}$$

В этом выражении 12- число месяцев в году, 100-среднее количество ЭЭ, потребляемое одним потребителем в месяц.

Полное устранение хищений ЭЭ составляет 30% от общего числа потреблённой, но не учтённой ЭЭ и составит в данном случае $k = 0,3 * K = 36 \text{ млн. кВтч}$.

При стоимости одного кВтч ЭЭ 0,714грн экономический эффект составит $0,714 * k = 25704000 \text{ грн}$.

Срок окупаемости составит $T = 86000000 / 25704000 \approx 3,35 \text{ года}$.

Для энергетики нормативный срок окупаемости капитальных вложений равен 8,3 года, следовательно данную систему можно внедрять.

Литература:

1. Мельник Л.Г. Экономика информации и информационные системы предприятия / Л.Г. Мельник, С.Н. Ильяшенко, В.А. Касьяненко / – Сумы.: Университетская книга, 2004. – 200 с.
2. Пат. 47879 Україна, МПК G 02 J 13/00. Структурна схема визначення місць несанкціонованого підключення до лінії електропередачі / Л.О. Добровольська, О.О. Черевко; Державний вищий навчальний заклад «Приазовський державний технічний університет» (Україна). – № u200909592; заявл. 18.09.2009; опубл. Бюл. № 4 від 25.02.2010.
3. Пат. 102026 Україна, МПК H02J 13/00. Пристрій для автоматичного контролю режимів розподілу струмів в низьковольтних електричних мережах / В.С. Зайцев, О.О. Черевко, Л.О. Добровольська; Державний вищий навчальний заклад «Приазовський державний технічний університет» (Україна). – № a201201184; заявл. 06.02.2012; опубл. Бюл. № 10 від 27.05.2013.

Калініченко О. Ф., к.ю.н., доцент,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права
м. Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ ОСВІТОЮ В УКРАЇНІ: ПІДХОДИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Якісна освіта є необхідною умовою забезпечення сталого демократичного розвитку суспільства.

Зусилля органів управління освітою, науково-методичних служб за підтримки всього суспільства та держави повинні бути зосереджені на реалізації стратегічних напрямів розвитку освіти, подоланні наявних проблем, виконанні перспективних завдань, серед яких:

- забезпечення розвитку та функціонування української мови як державної, задоволення мовно-освітніх потреб національних меншин, створення умов для вивчення іноземних мов;
- забезпечення системного підвищення якості освіти на інноваційній основі, сучасного психолого-педагогічного та науково-методичного супроводження навчально-виховного процесу;
- удосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації педагогічних, науково-педагогічних та керівних кадрів системи освіти, підвищення їхньої управлінської культури;
- розвиток взаємодії органів управління освітою та органів громадського самоврядування навчальних закладів, забезпечення об'єктивного оцінювання якості освіти [1].

Управлінська компетентність в галузі освіти ввійшла до обіходу у зв'язку з приєднанням вітчизняної системи освіти до «Болонського руху» в Європі. Від компетентності керівництва залежить професіоналізм співробітників, перспективний розвиток вищого навчального закладу.

Компетентність – специфічна здатність, потрібна для ефективного виконання конкретної дії в конкретній галузі, яка включає вузькоспеціальні знання, особливого роду предметні навички, способи мислення, розуміння відповідальності за свої дії.

Компетентність – (лат. *competentis* – належний, спроможний) – знаючий, тямущий, обізнаний, досвідчений у певній галузі; який може за своїми знаннями чи повноваженнями щось здійснювати, або ухвалювати рішення, або судити про щось.

У будь-якій справі значна доля успіху залежить від уміння керівника застосовувати найефективніші технології управлінської діяльності. Організаційна управлінська сфера діяльності – основна робота керівника. А. Хуторський дав таке визначення управлінської компетентності керівника «Управлінська компетентність керівника установ освіти – це сукупність особистісних якостей керівника, де розкривається зміст даної властивості особистості з позиції сучасної управлінської, педагогічної діяльності керівника освітнього закладу».

Сучасні реалії розвитку освіти в Україні вимагають:

- відмовитись від командно-адміністративних методів керівництва;
- ставити в центр діяльності особистість;
- розглядати особистість підлеглого як повноправного суб'єкта управлінського процесу;
- виявляти повагу та довіру до підлеглих;
- підтримувати успіхи підлеглих;
- створювати умови для реалізації творчої особистості кожного підлеглого;

– дотримуватися персоналізованого підходу щодо оцінки внеску кожного у спільну діяльність [2, с. 9-11]

Найважливішою ознакою фахівців різних спеціальних підготовок був і залишається рівень їх професіоналізму. Увесь цивілізаційний світ підтримує та впроваджує в реальність концепцію навчання впродовж життя, де освіта дорослих є ключовим та невід’ємним його елементом своєю спеціальністю. Держава ж у цьому питанні виступає гарантом забезпечення та гарантом надання освіти для всіх верств населення, кваліфікації, продовжують розвивати свої здібності, збагачувати свої знання з метою: – завершити рівень формальної освіти; – отримати знання і навички з нової галузі; – оновити або осучаснити свої знання в конкретній галузі.

Так, у Концепції освіти дорослих в Україні, розробником якої є колектив Інституту педагогічної освіти і освіти дорослих Національної академії педагогічних наук України [3], визначені головні аспекти оновлення й осучаснення соціально-економічних умов розвитку освіти дорослих в Україні, а саме фундаментально окреслено поняття, принципи, мету, завдання, напрями реалізації, етапи та очікувані результати впровадження концепції освіти дорослих.

Метою концепції є формування всеосяжної, цілісної національної системи освіти дорослих, яка б мала належні механізми державної підтримки, ряд методів координування та кооперування серед постачальників освітніх послуг. Акцентовано, що прийняття відповідних підзаконних актів та власне Закону України «Про освіту дорослих» сприяло б гарантії кожному громадянину право на безперервну освіту і на її доступність, відповідно це дозволить врахувати потреби ринку праці. Аналіз нормативно-правових документів свідчить про недостатнє забезпечення в галузі управління освітою. Зокрема, в ньому слід визначити про те, що безперервність освіти реалізується шляхом: – забезпечення наступності змісту та координації навчально-виховної діяльності на різних ступенях освіти, що функціонують як продовження попередніх і передбачають підготовку громадян для можливого переходу на наступні ступені; – формування потреби та здатності особистості до самоосвіти; – оптимізації системи перепідготовки працівників і підвищення їх кваліфікації, модернізації системи післядипломної освіти на основі відповідних державних стандартів; – створення інтегрованих навчальних планів і програм; – формування та розвитку навчальних науково-виробничих комплексів; – ступеневої підготовки фахівців; – запровадження та розвитку дистанційної освіти; – організації навчання відповідно до потреб особистості і ринку праці на базі професійно-технічних та вищих навчальних закладів, закладів післядипломної освіти, а також використання інших форм навчання; – забезпечення зв’язку між загальною середньою, професійно-технічною, вищою та післядипломною освітою. У ст. 3 Закону України «Про вищу освіту» зазначено: «сприяння сталому розвитку суспільства шляхом підготовки конкурентоспроможного людського капіталу та створення умов для освіти протягом життя», а також «розширення можливостей для здобуття вищої освіти та освіти протягом життя» [4], що має на увазі зростання інвестицій у людей і знання; набуття основних навичок, включаючи цифрову грамотність і розширення можливості для інноваційної, більш гнучкої форми навчання. Мета полягає в тому, щоб забезпечити людей будь-якого віку рівним і відкритим доступом до якісного навчання на протязі всього їхнього життя. Освіта дорослих охоплює всю цілеспрямовану освіту, формальну, неформальну та інформальну з метою розширення знань, удосконалення навичок та набуття нових професійних компетентностей.

Сьогодні всі розвинуті європейські держави мають належне нормативне забезпечення освіти дорослих, де чітко відображений цілісний механізм державного управління освітою дорослих. Проте, на думку І. Фольварочного, у більшості європейських країн (Австрія, Швеція, Данія та ін.) спеціальні законодавчі акти щодо освіти дорослих були прийняті лише у 80–90-х роках ХХ ст., що дозволяє

стверджувати, що сфера освіти дорослих – дуже молода освітянська, здійснюється державним органом чи його представниками [5, с. 89].

На сьогоднішній день проводиться кардинальне реформування всієї освітньої галузі, в основу якого покладено всебічний розвиток особистості. Зараз відбувається цілеспрямована імплементація Закону України «Про вищу освіту. управління освітою дає нам чітке уявлення про достатньо не простий стан у даній галузі, проте є надія, що все ж таки Закон України «Про освіту» буде імплементованим, а відтак освіта в Україні, набере національного та цілеспрямованого характеру.

Модернізація і розвиток освіти повинні набути випереджального безперервного характеру, гнучко реагувати на всі процеси, що відбуваються в Україні та світі. Підвищення якісного рівня освіти має бути спрямовано на забезпечення економічного зростання держави та розв'язання соціальних проблем суспільства, даліше навчання і розвиток особистості [6, с. 72-75].

Література:

1. Національна стратегія розвитку освіти в Україні до 2021 року.
2. Лендрик Л. Професійна (управлінська) компетентність керівника вищого навчального закладу // Освіта. /Навчально-науковий журнал. – К.: 2,3 (34) 2013. – С. 9-11.
3. Концепція освіти дорослих в Україні / Укл.: Лук'янова Л.Б. – Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2011. – 24 с.
4. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
5. Фольварочний І. Тенденції розвитку освіти дорослих в Україні та країнах Європейського Союзу / І. Фольварочний // Наук. зап. Терноп. нац. пед. ун-ту. Сер.: Педагогіка. – 2009. – № 2. – С. 14–19.
6. Калініченко О.Ф. Юридична освіта і методологічні процеси в правовій науці / О. Калініченко // Міжнародна науково-практична конференція. «Розвиток сучасних міжнародних відносин: фінансово-економічні та соціальні чинники» / Одес. Нац. Ун-тет ім. Мечникова. – м. Одеса. 23-24 вересня 2016 р. – С. 72-75.

Кучмєєв О. О., к.п.н.,

*Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
м. Київ, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Актуальність цієї роботи обумовлена необхідністю детального дослідження особливостей нормативно-правової бази управління вищою освітою в Україні, зокрема положень нормативно-правових актів, якими регламентуються питання забезпечення якості вищої освіти в Україні.

Аналіз наукових досліджень свідчить про наявність значної кількості праць вітчизняних і зарубіжних авторів, що стосуються державної освітньої політики й управління освітою. Так, вивченням проблем теорії та практики державного управління і його зв'язку з державною політикою у сфері вищої освіти займалися В. Андрущенко, В. Бакуменко, Д. Дзвінчук, М. Згуровський, В. Кремень, І. Лопушинський, В. Луговий, С. Майборода, О. Шевченко та ін.

Разом із тим, незважаючи на значну кількість публікацій щодо розвитку системи вищої освіти в Україні, сьогодні вимагають дальшого дослідження питання, пов'язані з розвитком і комплексною розробкою інноваційних підходів до формування державних механізмів забезпечення якості вищої освіти під впливом глобалізаційних процесів, а саме створення ефективної нормативно-правової бази, що є особливо актуальним у період здійснення реформ в Україні. Тому в даному дослідженні

зроблено спробу проаналізувати окремі норми законодавства у сфері вищої освіти, зокрема Закону України «Про вищу освіту» у новій та старій редакціях, які впливають на процес забезпечення якості вищої освіти в Україні.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз окремих понять, поданих у старій та новій редакціях Закону України «Про вищу освіту»

Стара редакція Закону України «Про вищу освіту» № 2984-III (17 січня 2002 року, утратила чинність 6 вересня 2014 року)	Нова редакція Закону України «Про вищу освіту» № 1556-VII (1 липня 2014 року, набуває чинності поступово, починаючи з 6 вересня 2014 року)	Основні нововведення
Вища освіта – рівень освіти, який здобувається особою у вищому навчальному закладі в результаті послідовного, системного та цілеспрямованого процесу засвоєння змісту навчання, який ґрунтується на повній загальній середній освіті й завершується здобуттям певної кваліфікації за підсумками державної атестації.	Вища освіта – сукупність систематизованих знань, умінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, інших компетентностей, здобутих у вищому навчальному закладі (науковій установі) у відповідній галузі знань за певною кваліфікацією на рівнях вищої освіти, що за складністю є вищими, ніж рівень повної загальної середньої освіти.	Визначення у новій редакції є значно ширшим
Якість вищої освіти – це сукупність якостей особи з вищою освітою, що відображає її професійну компетентність, ціннісну орієнтацію, соціальну спрямованість і зумовлює здатність задовольняти як особисті духовні і матеріальні потреби, так і потреби суспільства.	Якість вищої освіти – це рівень здобутих особою знань, умінь, навичок, інших компетентностей, що відображає її компетентність відповідно до стандартів вищої освіти.	У чинному Законі акцентовано увагу саме на рівні здобутих знань, умінь і навичок, а не просто на сукупності якостей особи з вищою освітою.
Якість освітньої діяльності – сукупність характеристик системи вищої освіти та її складових, яка визначає її здатність задовольняти встановлені і передбачені потреби окремої особи або (та) суспільства.	Якість освітньої діяльності – рівень організації навчально-виховного процесу у вищому навчальному закладі, що відповідає стандартам вищої освіти, забезпечує здобуття особами якісної вищої освіти та сприяє створенню нових знань.	Новий Закон трактує якість освітньої діяльності насамперед як рівень організації навчально-виховного процесу у вищому навчальному закладі, а не просто як сукупність характеристик системи вищої освіти.

Проаналізувавши праці науковців та положення нормативно правових актів, що регулюють питання функціонування вищої освіти, можна сформулювати таке визначення досліджуваного поняття: якість вищої освіти – це відповідність усіх аспектів вищої освіти системі прийнятих вимог, соціальних норм, державних і міжнародних освітніх стандартів та їх вимог, соціальних норм, державних і міжнародних освітніх стандартів та їх здатність задовольняти потреби особистості, громадян і суспільства в цілому [1-7].

Також варто зазначити, що в попередній редакції Закону основна увага надавалася дослідженню системи стандартів вищої освіти та особливостям її окремих складових – державному стандарту вищої освіти, галузевим стандартам вищої освіти і стандартам вищої освіти вищих навчальних закладів. Натомість у новій редакції на першому місці постає дослідження стандарту вищої освіти як такого. Зокрема у статті 10 (частина перша) наведено таке визначення: стандарт вищої освіти – сукупність вимог до змісту та результатів освітньої діяльності вищих навчальних закладів за кожним рівнем вищої освіти в межах кожної спеціальності [7]. Отже, як бачимо, нова редакція Закону подає чіткіші та конкретніші визначення.

Важливим для нас є те, що в новій редакції Закону виділено окремий розділ, що регламентує питання забезпечення якості вищої освіти в Україні. Він складається з 10 статей. Зокрема, у першій з них ідеться про систему забезпечення якості вищої освіти в Україні, що складається з трьох частин, а саме:

- система внутрішнього забезпечення якості (забезпечення вищими навчальними закладами якості освітньої діяльності та якості вищої освіти);

- система зовнішнього забезпечення якості освітньої діяльності вищих навчальних закладів та якості вищої освіти;

- система забезпечення якості діяльності Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти і незалежних установ оцінювання та забезпечення якості вищої освіти.

Окреме місце в Законі посідає питання про контроль якості вищої освіти. З цією метою власне і створюється принципово новий контрольний орган – Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти. Статус та повноваження Агентства регламентуються статтями 17-18 Закону України «Про вищу освіту» [7].

Також новим Законом передбачено функціонування незалежних установ оцінювання та забезпечення якості вищої освіти – недержавної саморегульованої організації (установи, агенції, бюро тощо), що акредитована Національним агентством з якості вищої освіти та здійснює оцінювання якості змісту та/або результатів освітньої діяльності вищих навчальних закладів у межах певної галузі знань (спеціальності) з метою вироблення рекомендацій та надання допомоги в організації системи забезпечення якості вищої освіти [7]. До компетенції цих агенцій належить відбір і навчання експертів, що проводять перевірки, а також періодична публікація матеріалів перевірок, аналіз результатів діяльності, проблем і перспектив систем якості в сфері освіти.

Разом із цим, на сьогодні ще не готовий повний механізм формування Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти, яке на даний час не функціонує, також не працюють і незалежні установи оцінювання та забезпечення якості вищої освіти.

Отже, з вищезазначеного можна зробити висновок, що державна політика в галузі освіти характеризується неперервним напрацюванням і здійсненням заходів щодо її реформування. Проте в переліку ключових завдань усе ще залишається ухвалення нових стандартів і підходів до надання якісних освітніх послуг тощо. Також важливим завданням, що стоїть перед державою щодо поліпшення системи вищої освіти, є розроблення та поліпшення національної системи оцінювання якості освіти, створення умов для формування Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти, напрацювання методичної бази та надання практичної допомоги

зкладам вищої освіти у створенні систем внутрішнього забезпечення якості, створення Закону «Про дистанційну освіту» тощо.

Література:

1. Шаповал Р. В. Правове регулювання освіти в Україні / Р. В. Шаповал // Форум права. – 2015. – № 1. – С. 1110-1115.
2. Конституція України [Електронний ресурс]: від 28.06.1996 року / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>
3. Про Державну національну програму «Освіта» («Україна XXI століття») [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 03.11.1993 р. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=896-93-%EF>
4. Про Національну доктрину розвитку освіти [Електронний ресурс]: Указ Президента України від 17.04.2002 р. № 347 / Президент України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/347/2002>
5. Про освіту: Закон України за станом на 8 груд. 2006 р. / Верховна Рада України. – офіц. вид. – К.: Парлам. видво, 2006. – 40 с.
6. Про вищу освіту: Закон України від 17 січня 2002 р. № 2984-III // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 20. – С. 134.
7. Про вищу освіту: Закон України від 01 липня 2014 р. № 1556-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 37-38. – С. 2716.

Lebedieva N. A., Candidate of Pedagogical Sciences,
Senior Instructor,
Vinnitsia National Agrarian University
c. Vinnitsia, Ukraine

APPLICATION OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN UNIVERSITIES AS A REQUIREMENT OF THE INFORMATION SOCIETY

The activities of such institutions as university, the main task of what is the idea of creation and transmission of knowledge, definitely, should be based on knowledge management. Paradox is that knowledge management in its modern sense universities start using much later than those companies and organizations whose employees have been trained to use these skills.

Despite the importance of knowledge management, not all universities in their practice pay proper attention to this issue. At the same time, in today's world, the education system must adapt quickly to changes in the environment, including the new needs of people, society and economy.

Appropriate time requirements of knowledge management in universities should provide improving its competitiveness through effective use of intellectual capital and information resources, and broader integration of the intellectual component in the delivery of educational services.

Modern specialist – is a person with broad general and specialized knowledge, able to respond quickly to changes in technology and science that meet the requirements of new technologies that will inevitably be introduced. He should have basic knowledge, analytical thinking, social and psychological competence, intellectual culture. These priorities are caused by social and economic factors: the large flow of information in all areas of knowledge and conscious needs of modern society in flexible, adaptive educational systems, providing the opportunity to rapid reorientation and professional training, self-development at any period of life. However, we should note that today insufficient number of specialists meets the requirements of society and training of new professionals is slowing down against future lifelong self-education. Quality education of specialist and professional level depends

to some extent on his skills to work independently and organize himself, thus to manage activities effectively. Important aspects of pedagogy are those that focus on education, ability to obtain the necessary information, to separate problems and find ways of their rational solution, ability to critical analyze and appliance of knowledge to solve new tasks.

Thereby, a special role should be given to the education system. Investment in education is investment in human capital. Education should be cosidered as priority item in the cost structure of the state, meet the requirements of modern society development and train a professional, who has to possess not only the competence to perform simultaneously at several specialties, but also the skills of analysis, forecasting, discuss issues in groups, financial accounting and control activities of autonomous groups in different conditions. The objective requirement for workers is the availability of professional skills and social and psychological adaptation to rapidly changing world. Thus, knowledge is defined key competitiveness of any organization and is the basis of human capital. As you know, the capital – this is all that can be profitable for business. Converting knowledge into capital means that posessing it allows to have a regular income from its use by all components (individuals, organizations) – the bearers of knowledge. Human capital is a component of intellectual capital. Analyzing the problem of intellectual capital, we have to deal with intangible assets. Intellectual capital organization – is all the knowledge essential to the organization, the property of those who work or come out of production processes, systems and organizational culture. Intellectual capital includes knowledge and skills of certain people, norms and value systems, databases, methodologies, software, know-how, licenses, brands, trade secrets and more. Intellectual capital has three components: human capital, social capital and organizational or social capital. Many scientists believe that human capital is a significant part. Human assets – are knowledge and skills of employees. Intellectual resources of the individual – are formed in the formal education and informal learning knowledge and core competencies that enhance social adaptation, occupational mobility of the individual in a world that is rapidly changing [1]. Education plays an important role in the formation of human capital. If we consider higher education institution as an organization, we can talk about the knowledge of teaching staff as elements of an organization that is part of human capital and originality of such an organization an be defined to provide educational services to others that will make up the human capital of today and future organizations. Thus, the competence of the teacher depends not only on the quality of the human capital of the university, but also any other institution.

There are many definition of «knowledge», namely «understanding or availability of information», «gain experience». According to M. Webster dictionary the term «knowledge» interprets as «fact or state of knowledge acquired through experience or association» and «wide-ranging information» or «foretaste circumstances or condition or future situation the fact that you get through thinking» [4, 793].

Shifting emphasis from knowledge acquisition to implement productive use of knowledge is reflected in the shift of emphasis from the individual to focus public. The central task of those who carry out management knowledge is to determine the best ways of cultivating, maintaining and use of knowledge at the individual and organizational levels. In other words, we must ensure that the necessary knowledge reach the right people at the right time and help to share knowledge and use it in such a way that it improves the work of organizations [2]

Peculiarity of knowledge management use is to apply knowledge for knowledge itself. Scientists propose an integrated model of knowledge management. It illustrates the essential components of knowledge management and the relationship between them. This model is an adapted version of the model M. Handzic [3], who proposed two types of organizational factors: organizational environment (including leadership and culture) and organizational infrastructure (information and communication resources) that can activate or constrain processes related with knowledge (creation, transmission, use, etc.), and contribute to the development of organizational knowledge. This model includes the effect of general organizational environment to choose the technological infrastructure to support processes

related to knowledge. In addition, the model includes a feedback circuit, emphasizing the need for continuous measurement of knowledge and capacity regulation strategies in process. Organizational environment is particularly important practical component of knowledge management. This environment is based on stimulating the acquisition of knowledge, somehow manifests itself in terms of leadership and strong support in the organizational culture of cooperation. Of course, good academic staff recognize the importance of these processes. The proposed structural model clearly emphasizes the need for long-term measurement of knowledge for monitoring and adjustment (adjustment) organizational knowledge management strategies in time. Thus, in conditions of careful planning and implementation in practice, complying with the objectives of the organization and its core competencies, knowledge management will allow the release of organizational knowledge resources, resulting in total success.

That is why knowledge and methods of knowledge management can be seen as those largely influencing the formation of human capital, particularly in higher education, as its basic components and work not only on the development of the individual, but society as a whole.

Education is one of the main factors of human development. The combination of knowledge, practical skills and abilities of employees of the organization is its human capital. Mostly use of human capital can be traced in higher education where the teacher has accumulated a stock of health, knowledge, skills, abilities; motivations not only contribute to the growth of personal income, and affect the productivity and efficiency through training and education of future professionals. The only knowledge able to generate income is that characterize the potential of it's possessor to carry out effective action. An indicator of this knowledge is competence. Education should direct the results to achieve quality criteria (competency) based on knowledge. Under the conditions of accelerated aging knowledge of higher education as a strategic priority should have two equal objectives: 1) formation by activity component of fundamental knowledge – key skills of intellectual activity; 2) developing core competencies regarding specific invariant (mastered during training) industry knowledge, that knowledge management skills, competencies of social interaction skills of active and passive adaptation and more. Important is the realization that knowledge can be managed, and effective models already exist in the area of knowledge that greatly influence the formation of human capital quality factor, particularly in higher education.

References:

1. Edvinson L. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value By Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinson, M. Malone. – NY:Harper Business, 1997. – 234 p.
2. Dixon N. M. Common Knowledge: How Companies Thrive By Sharing What They Know / N. M. Dixon. – Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press, 2000. – 124 p.
3. Oliver G. R. Towards Understanding KM Practices in the Academic Environment: the Shoemaker's Paradox / Gary R. Oliver, Meliha Handzic // Electronic Journal on Knowledge Management, 2003. – Vol. 1. – Issue 2. – P. 139-146. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ejkm.com
4. Webster's Encyclopedia Unabridged Dictionary of the English Language. – N.Y., Avenel, New Jersey: Gramercy Books, 1989. – P. 1854.

FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCE BY MANAGEMENT PERSONNEL BASED ON MODERN EDUCATIONAL TECHNOLOGY

Since the second half of the XX century a transition from a knowledge economy to a new type of society gradually has begun, which was called cognitive. Modern society is focused on the unique resource of knowledge, activation of domestic internal installations rights to education, the introduction of the idea of lifelong learning through research.

Competence as a multidimensional educational phenomenon thoroughly investigated in the works of I. Zimna, L. Lyulchak, D. McKlelland, G. Polyakova and others. The questions of training based on competency approach discussed in the works of foreign and domestic scientists: N. Verkhoglyadova A. Kibanova, G. Ibragimova, I. Ivanova, I. Zhuravleva, M. Lyle, E. Leif, D. McConnell, E. Morgunova, P. Senge, L. Spencer, K. Sprude, J. Hodkinson and others. Analysis of publications showed that the development of professional competence of personnel management is rather complicated scientific and practical problem that is not solved until the end.

The purpose of this article is the formation of management personnel professional competence based on modern educational technology.

There is no objection to the belief that optimum capacity and use of intellectual capabilities personnel enables its rapid response to market demands, mastering the products and services of superior quality, which are perceived positively by consumers and provide efficient reproduction of capital [4]. Implementation of this idea is only possible if the management work will be considered as a unique activity to be encouraged to constantly improve with changes changeable external environment. A key role in the effective functioning and development of the company plays a competent manager. It is up to the professional competence of this category of workers depends on the implementation of tactical and strategic goals of the company. Experts say that managers are primarily bearers of intellectual capital, skills and abilities which are key components of any successful business and directly influence the performance of its efficiency and competitiveness [1].

In modern conditions have already felt the need for capitalization of knowledge, skills and experience required to implement personnel work functions. Achieving this is possible through the introduction of competence approach in the practice of domestic enterprises [2]. The main advantages of the last are: it is based on the allocation of competencies that are different from the existence of knowledge in the form of, not only in the form of information about it; the classical understanding of different competence skills transfer to different sensitivities; skills competency approach viewed as awareness, which allows a person to act even in unusual situations [5]. The scientists concluded that competence approach increases the practical orientation of education, its pragmatic and subject-professional aspects.

Professional competence should be considered as an indicator of the quality of implementation of educational processes in the enterprise, a feature of which is the combination of knowledge, skills and capacity of personnel to use them in management according to functional responsibilities; integral formation system, which ensures the quality of its professional activity, taking into account the life cycle of knowledge and skills. This definition allows a person to focus on the formation and integrity of structural components: functional (competence) and personal (educational and professional potential employee) and working out a program of development.

It is important to understand that in today's accelerated upgrade technology lifecycle educational and professional capacity of specialists is declining rapidly [6] as well as a list

of competencies should be formed on the basis of not only the typical and more – based on new competencies demanded today's competitive environment and unforeseen situation.

The formation of competencies of managerial staff shown in Fig. 1.

General professional education (school, university)	Typical (basic) competence: (Professional, social, communicative, informative, cognitive)
Profesional education (training courses)	Organizational competence (functional and fortified basic competencies that address specific business)
III – Additional educational services (master, MBA programs, trainings and etc.); self-development, self-education	Personality competence: cognitive, managerial, acmeological, situational, psychological, strategic

Fig. 1. The formation of competencies of managerial staff

The main goal of competency approach in professional education is to develop competent professionals with the appropriate set of competencies necessary for successful achievement of strategic objectives. This approach does not ignore middle-of-the-road knowledge approach to education and for its results.

In the context of our research the most effective educational technologies that contribute to the development of educational and professional capacity management, we believe that technology is andragogics, acmeology and cognitive science. In general, the formation and development of the components of personal professional competence managerial employee can propose the following sequence: forming the basis of educational and professional potential make andragogical technologies acmeological is a logical extension of components. The highest stage of formation and development of educational and professional potential (EPP) are cognitive technologies (Fig. 2).

Development of EPP	Cognitive technologies
	Acmeological technology
	Andragogical technology
	EPP Managerial employee
Formation of EPP	

Fig. 2. Recent educational technology development and personal development components of professional competence

** [Supplemented 7]*

In sum, we conclude that the formation and development of professional competence of management personnel, advisable to be financed by the nature of intellectual saturation of staff and personal cognitive constructs based on acmeological, anrahohical, cognitive and educational technology. Their development and implementation of business needs of managers professional competence analysis, evaluating assumptions and factors of its formation and development.

References:

1. Bondarchuk V. Essence and meaning of «competence» in public administration / V. Bondarchuk // Public Administration and Local Self-Government. – 2016 – Vol. 2. – P. 19-26.
2. Gluzman O.V. Innovative educational technologies in terms of higher education reforming / O.V. Gluzman, A. Komarov // Theory and practice of social systems. – 2013. – № 2. – P. 86-92.
3. Darmanska I. Forming management competence of the future head of the institution as an integral part of his professionalism / I. Darmanska // Teaching discourse. – 2014 – Vol. 16. – P. 40-44.

4. Kalyuzhna N.G. Definition of «Management» based on the establishment of the key characteristics of managerial work / N.G. Kalyuzhna // Responsible Economy. – 2012. – Vol. 4. – P. 154-157.
5. Lichman L.Y. «Competence» and «competences»: pedagogical aspects polivariation terminology / L.Y. Lichman // Scientific Courier of National University of Life \ Bioresources and Environmental Sciences of Ukraine. Series: pedagogy, psychology, philosophy. – 2015. – Vol. 208 (2). – P. 173-183.
6. Novitskaya T.V. Modern educational technologies in forming the personality of the XXI century / T.V. Novitskaya, T.O. Olefirenko // Social Work in Ukraine: Theory and Practice. – 2013. – № 1-2. – P. 86-93.
7. Tomylyn O.B. Educational formation technology of competences in the higher professional education system / O.B. Tomylyn, A.V. Britov, S.I. Demkina // University Management. – 2005. – № 1(34). – P. 112-123.

Шедяков В. Е., д.с.н., к.э.н., доцент,
независимый исследователь
г. Киев, Украина

ЕДИНСТВО НАВСТВЕННОГО И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ

Длительное время наука и образование были дополнительны к производительному труду, однако уже его промышленная стадия кардинально изменила отношение и требования к их качеству и роли. Дальнейшие же трансформации вели к превращению и образования (самообразования) в непрерывный процесс, и науки в первую (ведущую) производительную силу общества через этап непосредственной производительной силы. Ныне для очередного высвобождения своего созидательного потенциала наука обретает характеристики постнеклассической, интегрируя методы и возможности разных сфер знания [1-5]. Однако стремительное нарастание мощи как созидательного, так и разрушительного потенциала человечества в качестве неперемennого условия стабильного социально-экономического развития требует сорезонирования нравственного и интеллектуального начала. В противном случае не только задачи формирования умного общества с адекватной ему системой управления знаниями станут недостижимыми, но и ойкумена окажется на грани самоуничтожения.

Между тем, целостность самого интеллектуального пространства обеспечивается единством эмоционального и рационального, общественной психологии и идеологии в расширении прав человека и поля материальной / духовной культуры. Соответственно, и представления об обществе и государстве общего процветания (благополучия) сегодня связываются, скорее, с ценностно-смысловыми комплексами не праздности и потребительства, а созидания и творческого поиска. Это ориентирует отнюдь не на скопление разнообразных социальных изживенцев и их услуги, а на активную поддержку творчества (прежде всего, интеллектуального и духовного) с реализацией приоритета человека, его прав и свобод; социальной справедливости, то есть социального равенства людей в правах и возможностях; солидарности, понимаемой как выражение общности человечества и сочувствия к жертвам несправедливости. И в этом смысле жёсткость требований к элите в вопросах защиты общественного достояния и отстаивания общих интересов вовсе не предполагает очередного периода «затягивания поясов» во имя «светлого будущего». Более того, качество и уровень дальнейшего социально-экономического развития напрямую зависит от создаваемого в период форсированной трансформации основания; эти периоды мощно связаны. Доминантная при преобразованиях методология системообразующих отношений и моделей ключевых решений получает свое

развёртывание и в параметрах экономического роста перестроенного общества. Потому задействие «спусковых крючков» механизмов запуска позитивных изменений во всем культурно-цивилизационном мире требует приоритетного внимания к управлению знаниями посредством государственной и региональной поддержки образовательно-научно-производственных комплексов.

Управление интеллектуальной деятельностью становится при усилении в глобальном масштабе структурирующего, системообразующего значения общества знаний становится решающим направлением успеха социально-экономического развития общества. Его миссия – развить, высвободить и активизировать творческий потенциал, опираясь на кардинально разнокачественные ресурсные базы и интегрируя не только имманентные возможности, но и эффективные и способные к развёртыванию в новых условиях моменты социального наследия предшествующих моделей (прежде всего, наработанных Традицией и Модерном). Управленческого технократизма с его «холодным», «объективированным» управлением и приоритетным требованием исполнительской лояльности недостаточно: он не в состоянии высвободить созидательный (наиболее ценный) потенциал работника в частности и общества как целого.

Соответственно, для социально-экономического (в частности – хозяйственного) успеха насущным становится переход от превалирования привычек и стереотипов директивного администрирования к практикам и технологиям стимулирования: на индивидуальном уровне – деятельности, на общественном – желательных трансформаций. Построение же модели формирования стимулов интеллектуальной деятельности позволяет выделить в ней элементы непосредственные (производство, потребности, интересы, стимулы, заинтересованность, отношение к труду, творческая активность) и косвенные (опосредствование стимулов влиянием способностей, целей и ценностей, усиления роли мотивов). Исчерпание прямых рычагов ставит задачу более активного использования косвенных.

При этом от комплекса формирования стимулов целесообразно отличать систему их реализации в хозяйственной практике (собственно стимулирование), которая охватывает подсистемы распределительную и воспроизводственную, а также стимулирование более полного развития способностей и повышения заинтересованности каждого. Целостное стимулирование и распределение в широком значении должны охватить распределение денежных сумм, самой деятельности, а также рост самостоятельности, организацию труда, индивидуализацию поощрения и наказания в зависимости от иерархий потребностей, интересов, целей, ценностей. Поскольку в социальных коммуникациях осуществляется передача не только «инструкций», но и «ценностей», «идеалов», «смыслов», то при этом формируются не только рациональные, но и иррациональные составляющие жизнедеятельности общества.

Таким образом, формирование «спусковых крючков» и «благой культурной среды» осуществления постинформационных и постглобальных трансформаций предполагает значительный ресурсно-методологический маневр, особенности которого могут отличаться в различных культурно-цивилизационных мирах, отражая резонирование кросс-культурных и специфических характеристик

Литература:

1. Шедяков В.Е. Гуманизация социальных отношений средствами публично-приватного партнёрства в процессе становления умного общества / В.Е. Шедяков // *Personality Development In the Age of Globalization: Collection of scientific papers.* – Morrisville (USA): Lulu Press, 2016. – P. 46-50.
2. Шедяков В.Е. Нравственный аспект активизации научно-интеллектуального потенциала / В.Е. Шедяков // *Innovative potential of socio-economic systems: the challenges of the global world: Proceedings of the International Scientific-Practical Conference.* – Nova School of Business and Economics, Nova University. – Lisbon (Portugal), June 30, 2016. – Part II. – P. 62-63.

3. Shedyakov V.E. Value-sense complexes as the basis for the consolidation of socio-cultural capital of civilizations: the contents, the trends of transformations, potential of management / V.E. Shedyakov // Актуальні проблеми філософії та соціології. – 2016. – № 13. – С. 91-94.
4. Шедяков В.Е. Актуализация ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационного мира как условие успешного участия в стратегической конкуренции / В.Е. Шедяков // Государство и общество в современной политике. – Выпуск 1. – Воронеж: Науч. кн., 2013. – С. 158-168.
5. Шедяков В.Е. Ценностно-смысловые комплексы культурно-цивилизационного мира в контексте стратегии подготовки и реализации ответов на вызовы времени / В.Е. Шедяков // ВУЗ. XXI век. – Ч. 1. – 2014. – № 2(45). – С. 81-89; Ч. 2. – 2014. – № 3(46). – С. 153-165.

Yeralina E., Doctoral Student,
«Turan» University
Almaty, Kazakhstan

WORLD-CLASS UNIVERSITIES AS THE FACTOR OF THE ENHANCEMENT OF COUNTRY'S ECONOMIC COMPETITIVENESS

The condition of globalization sets new requirements for nation states that strive for economic prosperity and supremacy. In the era of knowledge-based economy, higher education system seems to be one of the main drivers of economic development. The concept of world-class university has arisen as the response to the emerged need to strengthen national higher education systems, however it is vital to understand the real added value of those types of higher education institutions for the economic development of the country and identify the readiness of the national higher education system to the adoption of the world-class university.

Despite the fact that the increased interest of the role of higher education system for economic competitiveness derived relatively recently, the idea of correlation of higher education system's level and economic prosperity was originally presented in Michael Porter's work «The Comparative Advantages of Nations». According to Porter, nation states should focus on the innovative development rather than rely on natural resources or labor force. Therefore, the concept of world-class universities can be seen as the actual decision for quality higher education. World-class university is a higher education institution which possesses certain attributes such as talented student and qualified faculty, excellence in research, sufficient funding and favorable governance. In the context of globalization, the emerged need in establishing world-class universities reflect the national policies of state's competitiveness increase in the knowledge economy era.

In recent years, World Economic Forum initiates publication of the Global Competitiveness Report which reflects the up-to-date information regarding well-being of certain countries, and present the competitiveness index. According to the Global Competitiveness Index for 2016-2017 which is yearly produced by World Economic Forum, Kazakhstan is placed on the 53rd position among 138 countries.

Applied methodology based on twelve pillars, which shapes and forms competitiveness of a country. Considering the importance of competitive higher education system for economic development, analysts have included higher education and training as fifth pillar of the global competitiveness index. The high quality education is vital to provide a country with well-educated workers who are able to maintain complex tasks of knowledge-based economy and face challenges of globalized world.

World-class universities are commonly established by the government initiative, as the strategic step in the overall reformation of higher education system, and apparently require sufficient investment of national capital. Consequently, it is reasonable to expect that sufficient amount of public money spent on world-class universities will return as the higher education system's efficiency improvements and advancements and ability to generate greater public benefits [1]. Public benefits produced by higher education can be described as greater productivity, development of research and innovation activities, social cohesion, community service, etc. [2]. In this context, it is expected that world-class universities will facilitate the process of higher education system's development and as a consequence production of greater public benefits.

Methodological basis of research it is been approach of the systems to the analysis of the system of higher education. Researches are based on deployment of methods of analysis and synthesis, system and complexity, and also methods of statistical and critical analysis.

Considering the importance of competitive higher education system for the strong economic positions, Kazakhstan as any other country pays precise attention to the development of the scope of tertiary education. The readiness to build a sustainable foundation for world-class institutions can be characterized by three main criteria, which shapes and forms world-class universities. According to education economist and ex-coordinator of tertiary education programs of World Bank – Jamil Salmi, there are three crucial characteristics of a world-class university. The higher education system of Kazakhstan will be analyzed through the prism of these three characteristics: concentration of talents (local and international students, faculty and researchers), sufficient resources (public and private funding) and favorable governance (autonomy and academic freedom).

Concentration of talented faculty, researchers and students is crucial for establishment of world-class university. At the current stage of development there are 127 higher education institutions with more than 459 369 students and 38 087 faculty members [3].

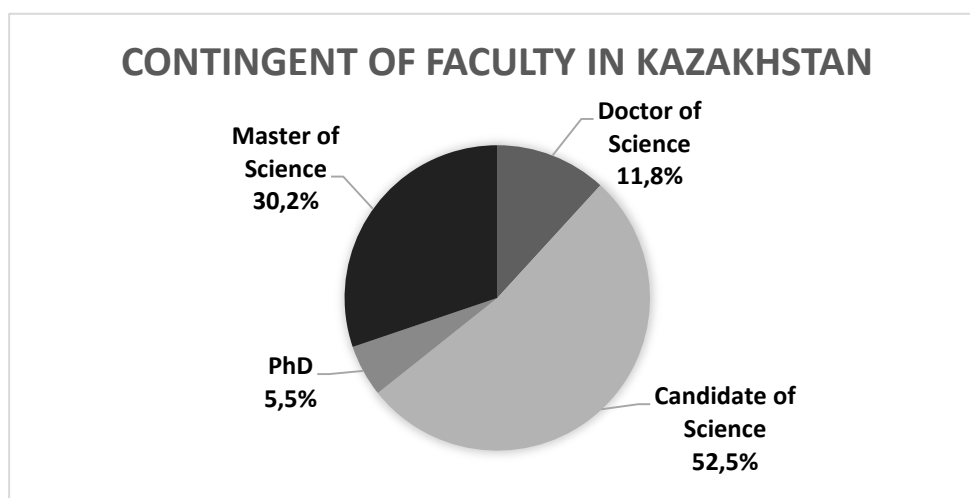


Fig. 1. Contingent of faculty in Kazakhstan [3]

The qualitative indicators of faculty members in Kazakhstan show that majority of Kazakhstani faculty members possess the degree of «Candidate of Science» (52.5%). The degree of «Master of Science» which is Bologna process second cycle degree is presented by 30.2% of Kazakhstani faculty members. In Kazakhstan faculty with Masters degree can teach only on bachelor level and occupy junior positions in departments. The highest scientific rank both in the old system and new system – Doctor of Science (11.8%) and PhD (5.5%) are presented by the minority of faculty population, which might be caused by the fierce requirements which set to the candidates for this degree (Picture 1). In this sense, Kazakhstani higher education system should qualitatively advance the number of PhD among faculty members.

In the framework of the republican budget for 2015-2017 education and research planned to receive about 1 726 billion KZT, including 76 billion KZT for the new educational organizations; 4 billion KZT for construction of republican projects; specific investment of 64 billion KZT for the development of Nazarbayev University and Nazarbayev Intellectual Schools. The expenditures for pre-school and secondary school can be seen as one of the highest from the republican budget for education, however higher education is also one of the priority spheres in the country development plan. The sector of private investment in higher education system in Kazakhstan is not well-shaped yet, as well as endowment foundation practice which is common all over the world but not yet well implemented in Kazakhstan.

Despite the fact that autonomy is one of the priority direction in the higher education reform, nowadays only one university has the special law which grants the academic and

financial autonomy. According to the governmental action plan, national universities are the first ones which will get the autonomous status, followed by state universities and private universities [4]. In this case, it is vital to systematically improve the conditions of higher education sphere in order to effectively manage the institutions.

The world-class universities are main drivers of socio-economic and industrial-innovative development of the country and able promote country's competitiveness on the global arena. However, it is crucial to analyze and assess the scope of higher education of particular state in order to understand the current stage of development and readiness for change. In Kazakhstani context, where higher education system is relatively young and vulnerable to any kinds of fluctuations, the setting foundation for the development of world-class institutions is crucial for further prosperity of country. The undertaken analysis of the current situation shows that Kazakhstani higher education system is still developing, and in order to create institutions with the world-class status Kazakhstan has to solve several issues related to governance in the sphere of higher education, diversification of higher education funding and development of better internationalization strategies. Thus, considering the importance of the world-class universities for economic development, advancement of Kazakhstani universities to the new qualitative level is one of the priority goals of higher education strategic development.

References:

1. Cremonini L., Westerheijden D. F., Benneworth P. & Dauncey H. (2014). In the Shadow of Celebrity World-Class University Policies and Public Value in Higher
2. McMahon W. (2009). Higher Learning-Greater Good: The Private and Social of Higher Education. Baltimore: John Hopkins University Press.
3. Agency on Statistics of the Republic of Kazakhstan www.stat.gov.kz
4. Sagintayeva A. & Kurakbayev K. (2013). Internationalization of higher education in Central Asia: The case of Kazakhstan.

Kynal A., Post-graduate Student,
Vinnitsia State Mykhaylo Kotsybynskiy Pedagogical University
Vinnitsia, Ukraine

E-LEARNING AS A MEANS OF FUTURE SPECIALIST INFORMATION COMPETENCE FORMATION

Technological and informational changes in the modern fast developing world have caused a number of new requirements to the process of high professional education. A graduate student is expected to have good theoretical knowledge in the area of his future job, to have experience of practical implementation of his knowledge in his everyday activities at work as well as to have a good level of informational competence. It is an essential competence which provides a specialist with the real life skills to search, evaluate, process, classify, interpret, adjust and reproduce or use the necessary information for the sake of successful work.

Although there is a number of researches on the information competence done by R. Hurevych, M. Kademiia, Ch. Pappas, N. Peachey and many others, many aspects of information competence formation in the process of professional education still demand further considerations.

Professional education at a high school is regulated by a big number of different legislative papers, programmes, requirements and evaluations. Besides there is a tendency to the reduction of the university indoor classes in favour of increase of self-education classes. That means that a lecturer does not have enough time to explain all the necessary material and students can have hard times trying to fulfill the assignment by themselves. It leads to

the fact that students have to spend much time in search of relevant information related to the certain high school course.

Although, today practically every person has access to the Internet via his/her personal computer, tablet PC, smartphone or other gadget, it is still not enough to be successful in self-educations. The amount of the available information is overwhelming and in order to manage it a student has to have a good level of digital or information competence.

According to Academic Senate for California Community Colleges information competency is the ability to find, evaluate, use, and communicate information in all its various formats. It combines aspects of library literacy, research methods, and technological literacy. Information competency includes consideration of the ethical and legal implications of information and requires the application of both critical thinking and communication skills [1]. Let us consider the issue of information competence more detailed.

Information literacy is the ability to locate, evaluate, and use effectively the needed information [2]. In other words, information literacy includes the following skills: search (which means the ability to narrow the research topic and to focus on the necessary segment of it), evaluation (which means the ability to retrieve only relevant and truthful facts on the topic), classification (which means the ability to structure the information in a logical and sufficient way), interpretation (which mean the ability to cite using different styles to avoid plagiarism) and use of the information in order to create the final product according to the goal required by the course that is a project, a report, a research paper or to conduct work-related tasks.

Information literacy is related to information technology skills such as the ability to use computers, smartphones, computer equipment, software applications, databases to achieve different personal, educational and work-related goals, which requires deep understanding of the main principles of the gadget functioning, as well as thoughtful application of this knowledge in practice.

As a result, the use of the modern technologies and gadgets in the process of professional education provides both a lecturer and students with the possibility to operate all the necessary educational activities any time and anywhere with the help of e-Learning.

According to D. Stockey, e-learning involves the use of a computer or electronic device in some way to provide training, educational or learning material [4]. In other words, e-Learning is learning with the help of electronic technologies to access educational curriculum specifically delivered via the internet to somewhere outside of a traditional classroom. The term often refers to a course, program or degree delivered completely online. Some other terms are used to describe e-learning, such as distance education, computerized electronic learning, online learning, internet learning and many others.

The set of definitions by J. Sener include different kinds of e-learning that are now practiced in higher education, are based on the course and program level and incorporate three key parameters: instructional delivery mode, time, and flexibility [3].

The first classification is based on the course distill current educational practices into main seven categories, such as a classroom course (based on traditional face-to-face activities with a low level of computer usage), synchronous distributed course (based on web conferencing in combination with traditional classroom schedule), web-enhanced course (based on Internet-based work that augments classroom activity), blended classroom course (based on a mixture of on-line and face-to-face activities with a reduction of time actually spent in the classroom), blended online course (based on on-line activities with a small amount of face-to-face sessions that leads to some geographic limitations on student access to the course), online course (based on purely online classes and facilitate the three critical student interactions: with content, the instructor, and other students) and flexible mode course (based on the option to select from multiple delivery modes).

The second classification includes four major kinds of e-learning at the program level: classroom program (which includes a mixture of traditional, web-based, hybrid courses, but requires a number of face-to-face sessions), multi-format program (which includes a variety of technologies which corresponds to the instructional needs), blended program (which

requires only 30 percent of face-to-face sessions, whereas all other credits are completed online) and online program [3].

There are several benefits to e-learning such as the following: efficient use of costs time as a student and a teacher to not have to commute, but can spend all the time being focused on the tasks; increase of workplace productivity; a possibility to schedule the time of classes according to the personal needs and possibilities; a chance that allows easily to track and prove the progress for learners; a high level of personalization as a students can fulfill the tasks according to his private timetable, his own speed and with the view to his level of his background knowledge; use of interactive tasks that provide the students with a thorough understanding of the material in each topic [5]; e-Learning is also Eco-friendly as it consumes 90% less energy than traditional courses, the amount of CO2 emissions (per student) is also reduced by up to 85% [4].

The main advantage of e-learning is that it is absolutely productive as the students do not only read or listen or watch the information and the learning material, but they can actively participate and interact in real time. There is always a teacher or professor communicating with the students and grading their participation, assignments and tests.

Still there are also some disadvantages that need further development of e-learning in the process of education of a future specialist. Firstly, a student has to have a good level of information competence, that it is be fluent at using different gadgets and technologies as well as to be able to search, evaluate, transform, interpret and use the information according to his personal goals or to the goals of the course. Secondly, e-learning can provide a student with the theoretical material, which can be learnt via different tasks, but there is still a need for practical training to ensure competency.

References:

1. American Library Association. Presidential Committee on Information Literacy. Final Report. – Chicago: American Library Association, 1989. – 85 p.
2. Definition of Information Competence [Electronic resource] // Academic Senate for California Community Colleges. – Mode of access: <http://www.asccc.org/resolutions/definition-information-competency>.
3. Sener J. Updated E-Learning Definitions [Electronic resource] / J. Sener // Online Learning Consortium. – Mode of access: <https://onlinelearningconsortium.org/updated-e-learning-definitions-2>
4. Stockey D. E-Learning [Electronic resource] / D. Stockey. – Mode of access: <http://www.derekstockley.com.au/eindex2aa.html>
5. What is e-learning [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.virtual-college.co.uk/elearning/elearning.aspx>

Izdevniecība "Baltija Publishing"
Valdeķu iela 62 – 156, Rīga, LV-1058

Iespiests tipogrāfijā SIA "Izdevniecība "Baltija Publishing"
Parakstīts iespiešanai: 2017. gada 24. februāris
Tirāža 150 eks.